

वुक्लेण्ड प्राइवेट लिमिटेड
 १, शकर घोष लेन, कलकत्ता-६ [६] २११/१, कॉर्नवालिस स्ट्रीट, कलकत्ता-६
 शाखाएँ
 ४४, जॉन्मटनगज, इलाहाबाद-३
 चौहट्टा, पटना-४

संशोधित और परिवर्द्धित
 पचम संस्करण, जुलाई १९५६
 मूल्य १० रु० मात्र

गीनाय वसु, एम० ए०, वुक्लेण्ड प्राइवेट लिमिटेड, १, शकर घोष लेन,
 कलकत्ता-६ द्वारा प्रकाशित तथा श्री वीरेन्द्र घोष, माया प्रेस
 , - प्राइवेट लिमिटेड, इलाहाबाद-३ द्वारा मुद्रित

पाचवें संस्करण की भूमिका

“अर्थशास्त्र परिचय” का यह संस्करण मूल अँगरेजी ग्रन्थ के नवीनतम संस्करण पर आधारित है। आजकल कीन्स के विचारों का अधिकाधिक मथन हो रहा है। अतः मूल तथा इसी प्रकार के अन्य सिद्धान्तों पर नये दृष्टिकोण से नयी शैली में विचार किया गया है। हमारी पचवर्षीय योजनायें देश का आर्थिक मानचित्र तेजी से बदल रही हैं। अतः राष्ट्रीय आय, नियोजन, राजस्व और राष्ट्रीकरण से सम्बन्धित सिद्धान्तों पर भी पूर्ण प्रकाश डाला गया है। इस संस्करण में हमने भरसक यह प्रयत्न किया है कि विद्यार्थियों के लिये महत्त्वपूर्ण कोई बात छूटने न पावे।

हमें विशेषरूप से प्रसन्नता इस बात की है कि इस ग्रन्थ के अनुवादक श्री पन्नालाल श्रीवास्तव एम० ए० हमारे विचारों को सरल भाषा और सुबोध शैली में प्रकट करते आ रहे हैं। गूढ़ सिद्धान्तों को यथातथ्य सरलतापूर्वक प्रकट करना हिन्दी भाषा की विशाल क्षमता का परिचायक है। हमें विश्वास है कि यह नवीन संस्करण भी हिन्दी भाषा-भाषी क्षेत्रों के विद्यार्थियों के लिये अधिक उपयोगी सिद्ध होगा।

बलवन्ता
जुलाई, १९५६

एस० एन० सेन
एस० के० दास

विषयानुक्रमिका

अध्याय	विषय	पृष्ठ
१.	परिभाषा और तत्सम्बन्धी कुछ बातें	१
२.	कुछ मौलिक विचार	१७
३.	उपभोग आवश्यकताएँ और विलास	२४
४.	उपयोगिता	३०
५.	माँग	३८
६.	उत्पादन क्या है ?	५७
७.	भूमि	६०
८.	श्रम की पूर्ति और जन-संख्या के सिद्धान्त	६६
९.	पूँजी	७५
१०.	श्रम-विभाजन और उत्पादन का संगठन	८४
११.	व्यवसाय का संगठन	१०२
१२.	एकाधिकार और सघबन्दी	११३
१३.	उत्पत्ति सम्बन्धी नियम	१२३
१४.	विक्री क्षेत्र या बाजार	१२६
१५.	माँग और पूर्ति	१३१
१६.	माँग की वक्र-रेखा की विशेषताएँ	१४२
१७.	माँग-रेखा को निर्धारित करनेवाली शक्तियाँ	१५२
१८.	पूर्ति की शक्तें और उत्पादन की लागत	१७१
१९.	पूर्ण प्रतियोगिता में कीमत निर्धारण	१८१
२०.	दीर्घकाल में मृत्यु निर्धारण	१८९
२१.	परस्पर निर्भर मूल्य	२०२
२२.	एकाधिकार के अन्तर्गत मूल्य	२११
२३.	मृत्यु और अपूर्ण प्रतियोगिता	२१८
२४.	पूर्ण और अपूर्ण प्रतियोगिता पर टिप्पणी	२२४
२५.	गन्तव्य या फाटका	२२६
२६.	मृत्यु सम्बन्धी पुनर्गठन सिद्धान्त	२३३
२७.	परिशिष्ट उदासीनता वक्र-रेखाओं पर टिप्पणी	२३९
२८.	उत्पादन के साधनों का मूल्यांकन	२४७
२९.	लागत का विवरण	२५४

अध्याय

विषय

- २८ व्याज
 २९ मजदूरी
 ३० श्रम की कुछ समस्याएँ
 ३१ लाभ
 ३२ राष्ट्रीय आय
 ३३ आय का वितरण
 ३४ मुद्रा की प्रकृति और कार्य
 ३५ परिमाण सिद्धान्त तथा मुद्रा का मूल्य
 ३६ मुद्रा का विस्तार, संकुचन और स्फीति-निवारण
 ३७ मुद्रा प्रणालियाँ
 ३८ साख, उदार
 ३९ बैंक और उनके कार्य
 ४० केन्द्रीय बैंक और उनके कार्य
 बैंक दर परिवर्तन के कारण होनेवाले प्रभावों पर टिप्पणी
 ४१ कुछ केन्द्रीय बैंक
 ४२ विविध देशों के मुद्रा बाजार
 ४३ आय और रोजगार का सिद्धान्त
 ४४ बेरोजगारी और पूर्ण रोजगारी अथवा पूर्ण कार्यशीलता
 ४५ अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय
 ४६ विदेशी विनिमय
 ४७ व्यवसाय-चक्र
 ४८ मुद्रा-प्रवन्ध
 ४९ अन्तर्राष्ट्रीय मुद्रा-कोष
 ५० राजकीय अर्थ-व्यवस्था क्या है ?
 ५१ राजकीय खर्च
 ५२ राजकीय आय के साधन
 ५३ करनीति के सिद्धान्त
 ५४ करो का भार और उनका चालन
 ५५ कुछ कर विशेष
 ५६ राजकीय साख
 ५७ आयात-निर्यात कर-नीति और पूर्ण वाकानी
 ५८ राज्य के कार्य
 ५९ समाजवाद

अध्याय १

परिभाषा और तत्सम्बन्धी कुछ बातें

(Definition and Other Allied Topics)

अर्थशास्त्र की परिभाषा—अर्थशास्त्र समाज में रहनेवाले मनुष्यों की आर्थिक समस्याओं का अध्ययन है। यह तो किसी सत्य का एक साधारण कथन मात्र-सा लगता है। क्योंकि प्रश्न यह है कि 'आर्थिक' समस्या किसे कहते हैं? यदि किसी व्यक्ति के सामने यह समस्या है कि वह अपने पसंद की लड़की से शादी करे अथवा अपने माता-पिता के ही पसंद की हुई लड़की से, तो क्या हम इसे आर्थिक समस्या कह सकते हैं? यदि हम यह सोच रहे हैं कि आज की शाम विनोद पूर्वक कैसे बिताई जावे, तो क्या यह आर्थिक समस्या है? जीवन में हमारे सामने पग-पग पर तरह-तरह की समस्याएँ आती हैं। उनमें से कौन आर्थिक है और कौन नहीं? आर्थिक समस्याओं की दो विशेषताएँ होती हैं। पहिली तो यह कि उन सबकी तह में यह सत्य रहता है कि हम सब लोगों की कुछ आवश्यकताएँ रहती हैं। इन आवश्यकताओं में विलकुल प्राचीन साधारण जीवन की विलकुल साधारण आवश्यकताओं से लेकर वर्तमान सभ्यता में ढले हुए आधुनिक जीवन की तरह-तरह की आवश्यकताएँ शामिल हैं। ये आवश्यकताएँ दिन-प्रति-दिन बढ़ती ही जाती हैं। आर्थिक समस्याओं का सम्बन्ध इन्हीं आवश्यकताओं की पूर्ति से है। आर्थिक समस्याओं की दूसरी महत्वपूर्ण विशेषता यह है कि जिन वस्तुओं से हम अपनी आवश्यकताएँ पूरी करते हैं, वे सीमित हैं। जैसे कि हम अपनी आवश्यकताएँ अपने कुछ गुणों, कुछ वस्तुओं तथा कुछ समय द्वारा पूरी करते हैं, परन्तु दुर्भाग्यवश हमारी कार्यशक्ति, मसाले के पदार्थ तथा हमारे पास समय, ये सब सीमित हैं। उन साधनों के सीमित होने में ही आर्थिक समस्याएँ उत्पन्न होती हैं। यहाँ यह ध्यान में रखना चाहिये कि 'सीमित' शब्द एक विशेष आर्थिक माने में उपयोग किया जाता है। किसी वस्तु की सीमित मात्रा ही केवल उसे आर्थिक दृष्टि से कम नहीं बनाती। परन्तु किसी वस्तु की कुल माँग जितनी हो और वह उतनी न मिल सके, अर्थात् पूर्ण पूर्ति माँग में कम हो, तब हम उसे आर्थिक माने में सीमित कहेंगे। वस्तुओं के सीमित होने के कारण मनुष्य अपनी आवश्यकताओं की पूर्ति के लिये तरह-तरह के उपाय करता है। उदाहरण के लिये अपनी आवश्यकताओं को पूरा करना रहता है। इन विभिन्न साधनों के सम्बन्ध में जो तरह-तरह की समस्याएँ उत्पन्न होती हैं, उनको आर्थिक समस्याएँ कहते हैं। एक उदाहरण ले लीजिये। मनुष्य-जीवन के लिये पानी एक अत्यन्त आवश्यक पदार्थ है। साधारणतः पानी प्राप्त करना मनुष्य के लिये कोई बड़ी समस्या

नहीं है। किसी नदी के किनारे पानी मनुष्य की माँग से कहीं अधिक मिलता है। इसलिये इस आवश्यकता की पूर्ति वहाँ एक आर्थिक समस्या नहीं है। परन्तु एक शहर में रहनेवाले मनुष्य के लिये पानी मनचाही मात्रा में नहीं मिलता। शहर में रहनेवाले बड़ी मनुष्य-संख्या के लिये पानी की मात्रा सीमित हो जाती है। इसलिये शहर में इस आवश्यकता की पूर्ति एक आर्थिक समस्या हो जाती है। इसलिये "अर्थशास्त्र उन कार्यों का अध्ययन है, जिनके द्वारा आवश्यकताओं की पूर्ति करना सम्भव होता है।"

प्राचीन अँगरेज अर्थशास्त्रियों ने अर्थशास्त्र की परिभाषा दूसरी तरह की है। उनके मतानुसार आर्थिक कार्यों के उद्देश्य अन्य कार्यों के उद्देश्य में भिन्न होते हैं। आर्थिक कार्यों का उद्देश्य केवल स्वार्थ-साधन होता है, परन्तु अन्य कई ऐसे कार्य होते हैं, जैसे धर्म-साधन, भवित, दान इत्यादि जिनके मूल में कोई स्वार्थ-भावना नहीं होती। इन लेखकों में से कुछ ने तो इस विषय की परिभाषा और व्याख्या इस प्रकार की है कि कई लोगों को यह भ्रम होने लगा कि अर्थशास्त्री का सम्बन्ध साधारण मनुष्य के जीवन से नहीं, बल्कि एक ऐसे 'आर्थिक मनुष्य' से है, जिसका काम केवल पैसों की गिनना और हानि-लाभ देखना है। जीवन में उसका और कोई उद्देश्य नहीं है। परन्तु अर्थशास्त्रियों ने इस परिभाषा को बहुत पहिले रद्द कर दिया। हम किसी कल्पित आर्थिक मनुष्य के जीवन का अध्ययन नहीं करते। हम जीवन-पथ पर चलते हुए साधारण स्त्री-पुरुषों के कार्यों और उनके विभिन्न उद्देश्यों का अध्ययन करते हैं। वास्तव में कार्यों की तह में जो उद्देश्य होता है, उससे भी अर्थशास्त्री का मतलब नहीं रहता। अर्थशास्त्री तो मनुष्य के उन कार्यों का अध्ययन करता है, जिन्हें वह अपनी अनन्त इच्छाओं को सीमित पदार्थों द्वारा पूरी करने का प्रयत्न करता है।

कुछ लेखकों की परिभाषा के अनुसार अर्थशास्त्र सम्पत्ति का विज्ञान है। अर्थशास्त्र में वर्तमान आर्थिक सिद्धान्तों का जनक माना जाता है। इस विषय की व्याख्या करते हुए उसने लिखा था कि "अर्थशास्त्र विभिन्न देशों की सम्पत्ति, उसके कारण तथा उसके विविध प्रकारों का अध्ययन है।" इस परिभाषा से तरह-तरह के भ्रमपूर्ण विचारों का प्रचार होने लगा, जिनमें उनीसवीं शताब्दी के साहित्यिक लेखकों का कार्लोस रॉसो इत्यादि का विशेष हाथ था। "सम्पत्ति का प्रचलित अर्थ धन अथवा रुपये-पैसे का प्रचलन है।" इसलिये लोगों के विचार होने लगे कि अर्थशास्त्र का सम्बन्ध केवल धन के प्रचलन के उपायों से है। इस प्रकार लोग इसे निकृष्ट विज्ञान (a 'disma science') समझने लगे। परन्तु इन लेखकों ने वास्तव में अर्थशास्त्र के अध्ययन के उद्देश्य और उनकी परिमिति गणनी ही नहीं। हम कह चुके हैं कि अर्थशास्त्र में 'सम्पत्ति' शब्द एक विशेष अर्थ में उपयोग किया जाता है। सम्पत्ति शब्द का उपयोग अपने के अर्थ में नहीं, बल्कि उन सीमित पदार्थों और कार्यों के लिये किया जाता है, जिनमें मनुष्य अपनी आवश्यकताओं को पूरी करता है। आवश्यकताओं की पूर्ति के सम्बन्ध में आशा है कि सीमित पदार्थों और कार्यों के उत्पादन, विनिमय और वितरण का अध्ययन होता है। सम्पत्ति शब्द है, वही नहीं। अर्थात् वह केवल एक जरिया है।

ध्येय नहीं। हम सम्पत्ति पर ध्यान इसलिये केन्द्रित करते हैं कि हमें मनुष्यों के उन कार्य-कलापों का अध्ययन करना है, जिनका सम्बन्ध सम्पत्ति से है। हमारा सम्बन्ध सम्पत्ति से नहीं, मनुष्य के कार्यों से है। इसलिये अधिक महत्त्व मनुष्य के कार्यों को दिया जाता है, सम्पत्ति को नहीं। अर्थशास्त्र अब भी सम्पत्ति का विज्ञान माना जाता है, परन्तु वास्तव में वह मनुष्य-मात्र के अध्ययन का एक भाग है।

सम्पत्ति का प्रारम्भिक अर्थ सुख-साधन था। इसलिये यह विचार किया जाता था कि अर्थशास्त्र के अध्ययन का ध्येय सम्पत्ति तथा तत्सम्बन्धी अन्य कार्यों के अध्ययन द्वारा मनुष्य-समाज के सुख-साधनों को बढ़ाना था। लोग धन की इच्छा इसलिये करते हैं कि वह अधिक सुखी होने के साधन जुटा सकेगा। चूँकि सम्पत्ति का अर्थ उन भौतिक वस्तुओं में लगाया जाता है, जो मनुष्य की आवश्यकताओं की पूर्ति करती हैं, इसलिये कुछ लेखकों ने अर्थशास्त्र की यह परिभाषा की कि वह भौतिक सुख के साधनों को जुटाने का अध्ययन है।¹

अन्य परिभाषाएँ—अर्थशास्त्र की जो परिभाषा हम ऊपर दे चुके हैं, उसकी आलोचना इवर हाल में प्रोफेसर एल० रॉबिन्स (Prof L Robbins) ने की है। उनका कहना है कि भौतिक और अभौतिक (material and non-material) वस्तुओं के बीच में जो अर्थशास्त्र भौतिक वस्तुओं के बीच में जो वस्तुओं के साधनों का अन्तर होता है, वह हमेशा साफ जाहिर करना कठिन है।

अध्ययन है? दोनों के बीच में रेखा खींचनी मुश्किल हो जाती है। ऐसी बहुत-सी वस्तुएँ हैं, जो हमारी आवश्यकताएँ पूरी करती हैं और जिनकी पूर्ति सीमित है। परन्तु वे किसी अर्थ में भौतिक नहीं हैं। “जो व्यक्ति मिश्रित में नाच दिखाता है, उसका कार्य भी सम्पत्ति है और जो रमोइया (वाक्वी) माना बनाता है, उसका कार्य भी सम्पत्ति है। अर्थशास्त्र इन विभिन्न कार्यों का मूल्य ज्ञात करता है।” परन्तु हम इन कार्यों को किसी अर्थ में ‘भौतिक’ नहीं कह सकते। मिश्रित अर्थशास्त्र का सम्बन्ध केवल सुख के भौतिक कार्यों से नहीं है, उसका सम्बन्ध सुख के अभौतिक कारणों अथवा वस्तुओं से भी है। अर्थशास्त्र और मनुष्य के सुखों में जो सम्बन्ध माना करने का प्रयत्न किया जाता है, उसकी भी आलोचना प्रोफेसर रॉबिन्स ने की है। उनका कहना है कि दहन से अर्थ सम्बन्धी कार्य सुख के साधन नहीं बनते। तैयार बनाना और बेचना एक जटिल कार्य है। इनसे मनुष्य की आवश्यकताओं की पूर्ति होती है और इससे सम्बन्ध एक सीमित मात्रा में प्राप्त वस्तु के उत्पादन पर निर्भर है। परन्तु अधिकतर यह देखने में आता है कि हमने मनुष्य का सुख को ध्यान में नहीं रखा। हमारी बात यह है कि हम सुख अथवा वस्तु की मात्रा को ध्यान में नहीं रखते। जो व्यक्ति किसी वस्तु के लिये एक ही दास देने है। परन्तु वह यह नहीं जानता कि इससे व्यक्ति का सुख के साथ ही हमारे उपयोगिता (utility)

प्राप्त करते हैं अथवा उन दोनों को उससे जो सुख प्राप्त होता है, उसकी मात्रा बराबर है। पहिला व्यक्ति धनी हो और दूसरा गरीब। तब उनके सुख और उपयोगिता की मात्रा में अन्तर पड़ जायगा। इसलिये धन सुख का उपयुक्त मापक नहीं है। इसलिये हम समाज के विभिन्न वर्गों के सुख को एक बराबर नहीं मान सकते। अन्त में सुख की जो हम इस प्रकार की व्याख्या करते हैं, इससे इसका एक प्रकार का मूल्यांकन हो जाता है। इसका अर्थ यह होता है कि सुख की वृद्धि अधिक से अधिक करनी चाहिये। परन्तु अर्थशास्त्र का सम्बन्ध धन से नहीं है। वह तो इस बात का अध्ययन करता है कि 'क्या है'। 'क्या होना चाहिये', इसका नहीं। वह विभिन्न उद्देश्यों के बीच में तटस्थ रहता है।

प्रोफेसर रॉबिन्स के मतानुसार अर्थशास्त्री का प्रधान सम्बन्ध न 'भौतिक' साधनों (material means) से है, न सुख (welfare) से। उनके मत में अर्थशास्त्र वह विज्ञान है, जो मनुष्य के कार्य-कलापों का अध्ययन अर्थशास्त्र वस्तुओं की इस दृष्टि से करता है कि वे उसके उद्देश्यों और सीमित न्यूनता अथवा कमी साधनों के बीच में क्या सम्बन्ध स्थापित करते हैं और की विशेषताओं का वे साधन भी ऐसे हैं, जिनके कई उपयोग हो सकते हैं। अध्ययन करता है। "(Economics is the science which studies

human behaviour as a relationship between ends and scarce means which have alternate uses"¹) इन परिभाषा के मूल में तीन बातें हैं। पहिली यह कि मनुष्य की आवश्यकताएँ होती हैं और उनकी कोई सीमा नहीं है, वे अन्तः-है। दूसरी यह कि इन आवश्यकताओं की पूर्ति के लिये मनुष्य के पास साधन और समय दोनों सीमित हैं। और तीसरी यह कि इन सीमित साधनों के कई उपयोग होते हैं। हम चाहे तो अधिक मकखन बना ले और चाहे तो अपने साधन और समय अधिक बन्दूक बनाने में लगा दे। परन्तु हम दोनों को अधिक से अधिक मात्रा में प्राप्त नहीं कर सकते। हमारी आवश्यकताएँ अनन्त हैं, परन्तु जीवन सीमित है। साथ ही स्वभाव से भी हम लोग आलसी या आरामपसन्द होते हैं। चूँकि मनुष्य सीमित समय और सीमित साधनों के कारण अपनी सब आवश्यकताओं की पूर्ति नहीं कर सकता, इसलिये प्रत्येक व्यक्ति के सामने यह प्रश्न रहता है कि किन आवश्यकताओं की पूर्ति करे और किनको छोड़ दे। यदि हम एक वस्तु को लेते हैं, तो हमें अन्य कई वस्तुओं को त्यागना पड़ता है। इसलिये हमारे सामने चुनाव करने का प्रश्न उठता है। अथवा हम इस प्रकार कह सकते हैं कि हमारे पास जो सीमित साधन हैं, उनका उपयोग किस प्रकार करे। इस प्रकार का चुनाव करने के लिये हमारे पास मूल्य आँकने का कोई तरीका होना चाहिये। हमारे पास जो साधन हैं, उनका कुछ मूल्य निश्चित कर देना चाहिये, जिससे उनका उपयोग हम केवल अति आवश्यक

¹ Nature and Significance of Economic Science, p. 15.

कामों के लिये कर सके। यह मूल्य निश्चित करने की क्रिया ही अर्थशास्त्र का विषय है। इस प्रकार अर्थशास्त्री इस बात का अध्ययन करता है कि विभिन्न कार्यों या चीजों में चुनने की विवेकता और महत्त्व क्या है। अर्थशास्त्र की समस्या चुनने अथवा कफायत करने की समस्या है।

पहिले जो परिभाषाएँ दी गई हैं, उनमें दोष हो सकते हैं। परन्तु प्रोफेसर रॉबिन्स ने जो परिभाषा दी है, उसमें एक विशेषता है। वह यह है कि यदि हम अर्थशास्त्र का अध्ययन मूल्यांकन के तरीके पर करते हैं, तो उसके आधार पर कुछ वैज्ञानिक सिद्धान्तों को प्राप्त कर सकते हैं। चूँकि अर्थशास्त्र एक विज्ञान है, इसलिये उसे विभिन्न उद्देश्यों के बीच में तटस्थ रहना चाहिये। जो है, उसका अध्ययन करना चाहिये, जो होना चाहिये, उनका नहीं। कारण, कार्य अथवा अनुमान के सहारे उसे वैज्ञानिक सत्य (a priori results) देने में समर्थ होना चाहिये। यदि कम मिलनेवाली वस्तुओं के उपयोग के आधार पर अर्थशास्त्री कुछ परिणाम या नतीजे स्थिर करे तो उनके द्वारा हम उन वैज्ञानिक सिद्धान्तों अथवा सत्य को नहीं जान सकते, जिनसे ठीक भूल निकाले जा सके अथवा उपयुक्त मूल्यांकन किया जा सके। सच्चा विज्ञान सत्य की खोज सत्य ही के लिये करता है और किसी भी विषय का अध्ययन जो वस्तु-स्थिति है, उसके आधार पर करता है। जो होना चाहिये, उसके आधार पर नहीं। इसलिये प्रो० रॉबिन्स का कहना है कि अर्थशास्त्री को सत्य और विज्ञान का मार्ग नहीं छोड़ना चाहिये। मनुष्य विषय के साथ जिन विषयों का सम्बन्ध दूरवर्ती है, उन पर अपना समय नष्ट नहीं करना चाहिये। अब देखना यह है कि पहिले दी गई परिभाषा और प्रो० रॉबिन्स की परिभाषा में क्या अन्तर है। पहिली परिभाषा का सम्बन्ध मनुष्य के कार्यों के एक प्रकार अथवा विभाग (a particular kind or department of human activities) से है, दूसरी परिभाषा का सम्बन्ध मनुष्य के कार्यों के विशेष पहलू से है—उन कार्यों से जो वस्तुओं की न्यूनता अथवा कमी के कारण किये जाते हैं। (A particular aspect of human activities—activities undertaken under the influence of scarcity)

क ही सीमित रखना चाहिये ? क्या उन्हें केवल सत्य के लिये सत्य की खोज में लगा रहना चाहिये, नीति-निर्माण में कुछ भी भाग नहीं लेना चाहिये ? अर्थशास्त्र की परिमिति यह सत्य है कि मूल्यांकन की रीति से अध्ययन करने से कुछ महत्वपूर्ण फल प्राप्त हुए हैं। और यदि अर्थशास्त्री को विभिन्न कार्यों की विशेषताएँ बतलाने में एक विशेषज्ञ को काम करना है, तो इस रीति से अध्ययन करने की अधिक आवश्यकता है। वैज्ञानिक धातु अथवा मत्त की जो कठोरता होती है, उस पर अधिक अवलम्बित होने से विषय की व्यापकता भी कम हो जाती है। परन्तु प्रायः सब अर्थशास्त्रियों ने (उनमें प्रो० राँविन्स भी शामिल हैं) वैज्ञानिक अर्थशास्त्र की सीमा को लाघकर उद्देश्यों पर वाद-विवाद किया है। एक बात यह भी है कि विषय की व्यापकता का घेरा कम कर देने में कई प्रकार के खतरे हैं। जितने प्राकृतिक विज्ञान (natural sciences) हैं, उनमें और अर्थशास्त्र में एक मौलिक भेद है। भौतिकशास्त्र अथवा रसायनशास्त्र का विद्यार्थी केवल सत्य की खोज करने के लिये अपने विषय का अनुमधान कर सकता है। अपनी खोज का वास्तविक उपयोग करना वह दूसरों के लिये छोड़ सकता है। परन्तु अर्थशास्त्री केवल सत्य के लिये सत्य (truth for its own sake) जानने की दृष्टि से अपने विषय का अध्ययन नहीं करता। उसके सामने जो बड़ी-बड़ी सामाजिक समस्याएँ रहती हैं, उनका हल उपस्थित करना उसका ध्येय होता है। अर्थशास्त्र का अध्ययन ही एक प्रत्यक्ष वास्तविक विषय की दृष्टि से आरम्भ हुआ था, जिसका ध्येय लोगों की आर्थिक दशा में सुधार करके उनको सुखी बनाना था। “जब हम मनुष्य के साधारण उद्देश्यों का अवलोकन करते हैं—कभी-कभी ये उद्देश्य नीच प्रकृति के और निराशाजनक भी होते हैं—तब हमारी मनोदशा एक दार्शनिक की-सी नहीं रह जाती। अर्थात् हम सत्य का अन्वेषण केवल सत्य के ही लिये नहीं करते, बल्कि हमारी मनोवृत्ति एक डाक्टर की-सी हो जाती है। हम सत्य ज्ञान का अन्वेषण इसलिये करते हैं कि वह दवा का काम करे।” अर्थशास्त्र में ज्ञान का मूल्य प्रधानतः इसलिये नहीं है कि वह ‘प्रकाश’ देता है, बल्कि इसलिये है कि वह ‘फल’ देता है। प्रोफेसर राँविन्स ने इस बात पर खेद प्रकट किया है, कि अर्थशास्त्र की सीमा पर बहुत से नीमहकीम खेलवाड़ करते हैं। यदि ऐसा है तो उनको दूर भगाना अच्छा होगा। परन्तु उनको अर्थशास्त्री ही भगा सकते हैं, क्योंकि उनके पास उपयुक्त वैज्ञानिक कुशलता रहती है। उपयुक्त तरीकों पर शिक्षित व्यक्ति ही जनता के सामने प्रत्यक्ष फल पाने की विविध रीतियाँ रख

1 “When we watch the play of human motives that are ordinary,—that are sometimes mean and dismal and ignoble—our impulse is not the philosopher’s impulse, knowledge for the sake of knowledge, but rather the physiologist’s impulse,—knowledge for the healing that knowledge may help to bring”

—Pigou, Economics of Welfare.

सकते हैं। श्री पाल स्ट्रीटन ने अपने एक लेख में लिखा है, "यदि अर्थशास्त्रियों का ज्ञान केवल कार्य और कारण के सूक्ष्म भेदों का विश्लेषण करने तक ही सीमित नहीं है और उनका क्षेत्र इसमें अधिक व्यापक है तो उन्हें प्रस्तुत समस्याओं पर निश्चित निर्णय देने से पीछे नहीं हटना चाहिए। तर्क-प्रणाली निश्चय ही महत्वपूर्ण है और उसे जितना अधिक वैज्ञानिक बनाया जा सके उतना अच्छा है परन्तु यह केवल सम्पत्ति और कल्याण और इनमें सुधार करने के तरीकों का अध्ययन करने के साधन के रूप में ही महत्वपूर्ण है।"¹ अर्थशास्त्र में कार्य और कारण के सूक्ष्म भेद भी आसानी से नहीं जाने जा सकते। इसलिये मुख की समस्याओं को अर्थशास्त्र की परिमिति से बाहर करना असम्भव है।

क्या अर्थशास्त्र एक विज्ञान है? बहुत समय तक इस बात पर विवाद चलता रहा है कि अर्थशास्त्र एक विज्ञान है, अथवा नहीं। गव्दकोप के अनुसार विज्ञान का अर्थ यह है कि वह प्रकृति के किसी विभाग के सम्बन्ध में सम्बद्ध विज्ञान शब्द का अर्थ ज्ञान का संग्रह है, मनुष्य के लिये चाहे वह बाह्य हो अथवा आन्तरिक। प्रकृति के किसी विभाग में जो एकता रहती है, उसका वह अध्ययन करता है और उसके आधार पर वह कुछ तथ्य प्राप्त करने का प्रयत्न करता है, जिन्हें हम नियम अथवा सिद्धान्त कहते हैं। भौतिकशास्त्र एक विज्ञान है। बाह्य-जगत में हम कुछ एकताएँ देखते हैं। उनका वह अध्ययन करता है। मनोविज्ञान भी एक विज्ञान है, जो हमारे मानसिक जगत की एकताओं का अध्ययन करता है। अर्थशास्त्र मनुष्य की उन एकताओं का अध्ययन करता है, जो उनके दैनिक जीवन के साधारण कार्यकलापों में देखने में आती हैं। मनुष्यों के समूह के कार्यकलापों में जो एकताएँ देखने में आती हैं, अर्थशास्त्र उनसे कुछ नियम या सिद्धान्त पाने का प्रयत्न करता है। इसलिये अर्थशास्त्र भी एक विज्ञान है।

प्राकृतिक विज्ञान ऐसे पदार्थों का अध्ययन करते हैं, जिनकी मात्राओं को हम निश्चित रूप में तौल सकते हैं। प्रयोगों द्वारा उनके परिणामों की न्यूनता सिद्ध की जा सकती है। अर्थशास्त्र भी मनुष्य के उन कार्यों का अध्ययन करता है, जिनको हम धन के मापदण्ड से माप सकते हैं। जितने समाज-विज्ञान हैं, उनमें अर्थशास्त्र सबसे अधिक निश्चित है। किसी अन्य समाजशास्त्र में मात्रा के निश्चित माप के बाह्य साधन नहीं हैं। परन्तु यह ध्यान में रखना चाहिये कि मनुष्य के उद्देश्यों का इस प्रकार का माप केवल निकटवर्ती हो सकता है। मनुष्य के उद्देश्यों का हमेशा ठीक-ठीक माप नहीं हो

¹ "Economists cannot and should not refrain from making value judgements if their studies are to be more than a purely formal technique of reasoning, an algebra of choice. The technique, the algebra, is important and ought to be as scientific as possible but it is significant only as means to a study of wealth and welfare and of the ways to improve them."—P. Street, "Economics and Value Judgements" in the Quarterly Journal of Economics, Nov. 1950, p. 555.

सकता। इसलिये अर्थशास्त्र यद्यपि सब समाज-विज्ञानों में सबसे अधिक निश्चित है परन्तु प्राकृतिक विज्ञानों जैसा निश्चित नहीं है, क्योंकि वह मनुष्यों के उद्देश्यों के अध्ययन करता है, जिनका रूप गहन है। रूपों के सहारे हम मनुष्य के उद्देश्यों के केवल एक अंदाज-सा लगा सकते हैं। उसे हम निश्चयपूर्वक यथातथ्य नहीं नाप सकते परन्तु प्राकृतिक विज्ञानों को हम ठीक-ठीक मात्रा में यथातथ्य घटित कर सकते हैं।

बहुत से लोग अर्थशास्त्र को इस कारण एक विज्ञान नहीं मानते कि जिस सामग्रियों के आधार पर उसका अध्ययन होता है, उस सामग्री से ऐसे नियम नहीं बनाये जा सकते जो सार्वभौमिक हों, अर्थात् जो सब जगह लागू हों। यद्यपि आर्थिक उद्देश्यों प्राकृतिक विज्ञानों में एक इस प्रकार के नियमों का समूह विभिन्नता रहती है बन गया है, जिसे हम सब जगह लागू कर सकते हैं, और परन्तु कार्यसमूहों के जिसकी माप-तौल निश्चित मात्रा में हो सकती है। परन्तु औसत के आधार पर अर्थशास्त्री अपने नियमों के सम्बन्ध में इसका दावा नहीं, हम कुछ सिद्धान्त स्थिर रख सकते। प्रत्येक मनुष्य की इच्छा स्वतन्त्र होती है, कर सकते हैं। इसलिये निश्चयपूर्वक कोई यह नहीं कह सकता कि

एक-सी परिस्थितियों में सब मनुष्य एक से कार्य करेंगे। परन्तु इतना होने पर भी तीन ऐसी बातें हैं, जिनके कारण हम कुछ नियम अथवा सिद्धान्त बना सकते हैं। पहिली बात यह है कि मनुष्य के सब अनुभव उसकी इच्छानुसार नहीं होते। यह निश्चय करना हमारे वश की बात नहीं है कि हम कब प्रसन्न होंगे और कब दुःखी। यदि हम खाते भी चले जावे और यह भी चाहे कि तृप्ति न हो तो यह भी नहीं हो सकता। इसी प्रकार के कितने ही ऐसे अनुभव हैं, जिन पर हमारा वश नहीं है और इन्हीं के आधार पर आर्थिक नियम बनते हैं। दूसरी बात यह है कि हमारे कुछ आर्थिक अनुभव ब्रह्म प्रकृति के उन नियमों पर आधारित हैं, जिन पर हमारा कोई काबू नहीं है, जैसे कि क्रमागत ह्रास का नियम। तीसरी बात यह है कि स्वतन्त्र इच्छा का यह मतलब नहीं है कि मनुष्य सब काम बिना सोचे-विचारे करते हैं। यदि वे कोई काम बिना तर्क-बुद्धि के करते भी हैं, तो गणितशास्त्र के सभावना सिद्धान्त के आधार पर हम यह कह सकते हैं कि उनके कामों की रूप-रेखा किस प्रकार की होगी। परन्तु प्रायः मनुष्य बुद्धिपूर्वक ही अपने काम करते हैं। इस कारण से हम मनुष्य के होने वाले कार्यों की रूप-रेखा का अनुमान कर सकते हैं और कुछ नियम बना सकते हैं।

इसमें सन्देह नहीं कि अर्थशास्त्र की भविष्यवाणियाँ प्रायः सच नहीं होती। वाद की घटनाएँ उन्हें प्रायः गलत सिद्ध कर देती हैं। परन्तु इसका अर्थ यह नहीं है कि अर्थशास्त्र के अध्ययन का तरीका अवैज्ञानिक है। वास्तविकता यह है कि हम कार्यों के सही कारणों से परिचित नहीं रहते। प्राणि-विज्ञान तथा मौसम विज्ञान (Meteorology) के नियम भी वाद की घटनाओं के आधार पर सदा सत्य नहीं निकलते। परन्तु यह कोई नहीं कह सकता कि ये दोनों शास्त्र विज्ञान नहीं हैं। अर्थशास्त्र आने-जाली व्यापारिक मन्त्री का समय जितने पहिले बतला सकता है, उतने पहिले जलवायु-

विज्ञान तूफान का आना नहीं बतला सकता। अर्थशास्त्री और प्राकृतिक वैज्ञानिक दोनों का काम एक-सा है, दोनों एक विशेष दृष्टिकोण से कुछ सामग्री का अवलोकन और अध्ययन करते हैं, दोनों उस अध्ययन के आधार पर कुछ सार्वभौमिक नियम बनाने का प्रयत्न करते हैं, ऐसे नियम जो सब जगह लागू हो सकें। इसलिये हम अर्थशास्त्र के विज्ञान होने का अधिकार इस कारण नहीं छीन सकते कि उसमें निश्चयता तथा भविष्यवाणी की शक्ति नहीं है।

आर्थिक नियमों की प्रकृति अथवा विशेषता (Nature of Economic Laws)—प्रत्येक विज्ञान के अपने कुछ नियम होते हैं। अर्थशास्त्रियों ने भी अर्थ-

शास्त्र के सम्बन्ध में कुछ नियम बनाये हैं। अब प्रश्न यह है कि नियम शब्द के इन नियमों की विशेषता क्या है। नियम (law) शब्द विभिन्न अर्थों के कई अर्थ होते हैं। एक तो समाज द्वारा बनाये हुए नियम होते हैं, जिनके अनुसार समाज किसी काम को करने

या न करने को कहता है। इंग्लैंड का कॉमन ला (Common Law) इसी प्रकार का नियम है। दूसरे नियम इस प्रकार के होते हैं जो किसी काम को चलाने का क्रम बतलाते हैं। जैसे, क्रिकेट के खेल के नियम यह बतलाते हैं कि खेल किस प्रकार खेला चाहिये। तीसरे नियम का अर्थ धारामभा द्वारा बनाये कानून से होता है और अन्तिम कार्य-कारण के आधार पर दो परिस्थितियों या घटनाओं में जो सम्बन्ध होता है, उसे नियम कहते हैं जैसे, भौतिकशास्त्र के नियम।

अर्थशास्त्र के नियम केवल अन्तिम अर्थ में ही नियम कहलाते हैं। वे कुछ प्रवृत्तियों के कथनमात्र होते हैं। जैसे कि अमुक परिस्थितियों में हम मनुष्यों के एक समूह या समाज में अमुक प्रकार के कार्य की आशा कर सकते हैं। अर्थशास्त्र का नियम यह कहता है कि यदि इस प्रकार का कारण है तो कार्य का स्वरूप इस प्रकार का होगा। प्रत्येक विज्ञान के नियम इसी अर्थ में नियम होते हैं। यदि आक्सीजन और हाइड्रोजन गैसों का मिश्रण किया जावे और अन्य सब चीजें यथास्थिति रहे तो उस समय मिश्रण के पालरुद्रूप पानी बन जावेगा। इसी प्रकार अर्थशास्त्र में भी अन्य वस्तुओं के यथास्थिति होने पर (other things being equal) यदि किसी वस्तु के दाम उन्हीं की भाँति कम हो जावेगी। इसलिये यदि रसायनशास्त्र का कोई नियम एक प्राकृतिक नियम माना जाता है तो अर्थशास्त्र का नियम भी उसी अर्थ में प्राकृतिक नियम है।

परन्तु अर्थशास्त्र के नियम उतने निश्चित (exact) नहीं हैं, जितने कि प्राकृतिक विज्ञानों के नियम। प्राकृतिक विज्ञानों के अध्ययन का आधार अणु और परमाणु है, जिनकी मात्रा निश्चित है। परन्तु अर्थशास्त्री के अध्ययन का आधार मनुष्यों के कार्य होते हैं। किसी विशेष परिस्थिति में या विशेष वास्तविक मनुष्यों का व्यवहार नब्दा एक-सा कार्य नहीं करेगा। यह नहीं कहा जा सकता कि जब-

कारण हो, तब-तब मनुष्य सदा यह काम करेगे। प्रयत्न करने पर आर्थिक-तथ्यों में सुधार किया जा सकता है। परन्तु एक अणु के गुणों में इस प्रकार परिवर्तन नहीं किया जा सकता। इसलिए अर्थशास्त्र के नियम भौतिकशास्त्र के नियमों की तरह निश्चित और अपरिवर्तनशील नहीं होते हैं।

“अर्थशास्त्र के नियमों की तुलना गुरुत्वाकर्षण के साधारण और निश्चित नियम से करने की अपेक्षा समुद्र की ज्वार-भाटे के नियम से की जानी चाहिये।”¹ मानव स्वभाव बहुत जटिल होता है और उसके कार्य भी विभिन्न प्रकार के और अनिश्चित होते हैं। चूँकि अर्थशास्त्र के नियम मानव-समाज के कार्यों पर आधारित होते हैं इसलिए वह किसी भी स्थिति में निश्चित नहीं हो सकते। गुरुत्वाकर्षण का नियम है कि यदि कोई अन्य शक्ति बाधक न बने तो दो वस्तुएँ एक निश्चित आर्थिक नियम भौतिक अनुपात में एक दूसरे की अपनी ओर खींचती हैं। गुरुत्वाकर्षण नियमों की तरह का यह नियम इतना सही और निश्चित है कि गणितज्ञ निश्चित नहीं होते। पहिले ही ग्रह-नक्षत्र मण्डल की गतिविधि की गणना कर लेते हैं और कई वर्ष पहिले ही इन नक्षत्रों की भावी स्थिति के बारे में भविष्यवाणी की जा सकती है। यह गणना और भविष्यवाणियाँ बहुत कम गलत होती हैं। अर्थशास्त्र का कोई भी नियम इतना निश्चित नहीं है।

अर्थशास्त्र के नियमों की समुद्र के ज्वार-भाटे के नियम से तुलना की जा सकती है। ज्वार का नियम यह बतलाता है कि सूर्य और चाँद के प्रभाव से किस प्रकार दिन में दो बार ज्वार आता है और उतरता है और पूर्णिमा को तथा अमावस्या को ज्वार का अधिक जोर क्यों होता है। इस प्रकार ज्वार-भाटा विज्ञान यह बता सकता है कि हावड़ा के पुल के पास किस दिन किस समय ज्वार का जोर सबसे अधिक होना संभव है। इस कथन के साथ ‘सभावना’ शब्द जुड़ा हुआ है क्योंकि कुछ अप्रत्याशित कारणों से उस समय ज्वार नहीं भी आ सकता है। बंगाल की खाड़ी में जोर की हवा बह सकती है जो हावड़ा पुल के समीप ज्वार की स्थिति को बिल्कुल बदल दे। ऐसी अनेक परिस्थितियाँ होती हैं जो मनुष्य के कार्यों को प्रभावित करती हैं और इनसे कार्यों की वही दिशा नहीं रह सकती है जिसकी आशा हो। नियमित रूप से कार्य संचालन में बाधा पड़ सकती है।

आर्थिक नियम मूलतः काल्पनिक होते हैं (Economic laws essentially hypothetical) —सेलिगमन (Seligman) ने लिखा है कि “आर्थिक नियम मूलतः काल्पनिक होते हैं।”² अर्थशास्त्र के सभी नियमों के साथ

¹ “The laws of Economics are to be compared with the laws of tides rather than with the simple and exact law of gravitation.”

—Marshall, Principles of Economics, p. 32.

² “Economic laws are essentially hypothetical.”

—Seligman, Principles of Economics, p. 27.

यह वाक्यांश जुड़ा होता है "यदि अन्य बातें समान हैं" (other things being equal) । हम यह मान लेते हैं कि विगेष परिस्थिति अर्थशास्त्र के नियम में एक निश्चित परिणाम निकलेगा । परन्तु यह तभी संभव कहाँ तक काल्पनिक है जब कि इस बीच कोई और परिवर्तन न हो जाय । परन्तु होते हैं ? अन्य बातें सदैव समान नहीं रहती हैं और इसके फलस्वरूप अर्थशास्त्र में कुछ विगेष तथ्यों के आधार पर कोई निश्चित परिणाम घोषित नहीं किया जा सकता । इसीलिए अर्थशास्त्र के नियमों को काल्पनिक कहा जाता है । काल्पनिक कहने का कारण यह है कि इनकी सच्चाई और इनकी क्रिया अनेक बातों पर निर्भर करती है जो परिवर्तनशील हैं और अनिश्चित तथा अपूर्ण हैं । इसके लिए क्रमागत उपयोगिता के नियम का उदाहरण लिया जा सकता है । इस नियम के अनुसार यदि किसी व्यक्ति के पास कुछ सामान है और उसमें वृद्धि हो तो सामान की प्रत्येक नयी इकाई की उस व्यक्ति के लिए सीमान्त उपयोगिता क्रमशः कम होती जायगी । परन्तु नियम यह नहीं बता सकता है कि वास्तव में किस बिन्दु से उपयोगिता घटने लगेगी । यह भी संभव है कि यदि वह वस्तु एकाएक अधिक प्रयोग में आने लगे तो उसकी उपयोगिता वास्तव में बढ़ जाय ।

परन्तु इसका यह तात्पर्य नहीं है कि आर्थिक नियम काल्पनिक हैं इसलिए यह अवास्तविक और व्यर्थ है । अन्य सभी विज्ञानों के नियम भी काल्पनिक ही होते हैं । प्रत्येक विज्ञान में कुछ कारणों की पूर्व कल्पना कर ली अन्य विज्ञानों के नियम जाती हैं, इन कारणों से कुछ परिणाम निकाले जाते हैं और भी बहुत कुछ काल्प- यह मान लिया जाता है कि इस बीच मारी स्थिति में कोई निक होते हैं । परिवर्तन नहीं होता है । इस अर्थ में सभी नियम काल्पनिक होते हैं । भौतिकशास्त्र में यह माना जाता है कि पदार्थ एक निश्चित शक्ति से एक दूसरे को अपनी ओर खींचते हैं परन्तु वास्तविक जीवन में सदैव ऐसा होना आवश्यक नहीं है । गुरुत्वाकर्षण के नियम के अनुसार सभी चीजों को नीचे गिरना चाहिए पर सदा ऐसा नहीं होता है । वायुमण्डल के दबाव से इन वस्तुओं के गिरने में रुकावट पैदा हो सकती है । एक विशेष दबाव और तापमान में आक्सीजन तथा हाइड्रोजन मिलकर पानी बनाते हैं । किसी ने भी यह तर्क पेश नहीं किया है कि गुरुत्वाकर्षण का नियम या रसायनशास्त्र के नियम अवास्तविक या व्यर्थ हैं । विभिन्न शक्तियों के सक्रिय रहने से यह संभव है कि जिन परिणामों की आशा लगा रखी है वह न निकले । इस दृष्टि से सभी विज्ञानों के कानून काल्पनिक हैं । अतएव केवल इतना है कि कल्पना का तत्त्व अर्थशास्त्र में सबसे अधिक होता है । भौतिक-शास्त्र में विभिन्न शक्तियाँ सक्रिय हो सकती हैं फिर भी उनको नापा जा सकता है । इसलिए कोई भी निश्चित परिणाम घोषित नहीं दिया जा सकता । आर्थिक नियम इस दृष्टि से बहुत कुछ अनुमानित होते हैं ।

यह यत्ना करना उचित न होगा कि सभी आर्थिक नियम सत्य वास्तविक नहीं होते

है। कुछ ऐसे भी नियम हैं जो उतने ही सही माने जा सकते हैं जितने भीतिकशास्त्र के और कुछ ऐसे भी हैं जो स्वयं-मिद्ध होते हैं। क्रमागत सभी आर्थिक नियम ह्रास नियम मूलतः कुछ कारणों पर आधारित हैं जो मनुष्य-मूलतः काल्पनिक नहीं के लिए बाह्य-कारण होते हैं। आविष्कारों के द्वारा होते हैं। क्रमागत ह्रास की प्रवृत्ति को कुछ समय के लिए

रोका जा सकता है। कृषि-क्षेत्र में वैज्ञानिक-विधि

का प्रयोग करके इस प्रवृत्ति को कुछ समय तक रोका जा सकता है परन्तु दीर्घकाल में यह प्रवृत्ति दिखाई देगी। इसलिए इस नियम को भी भीतिकशास्त्र के नियमों की ही कोटि में रखा जा सकता है। कुछ ऐसे भी नियम हैं जो स्वयंमिद्ध हैं और जिनके लिए प्रमाण की आवश्यकता नहीं है। उदाहरण के लिए यह नियम कि 'भूजी कुल आय में व्यय करने के बाद हुई बचत से प्राप्त होती है या यह नियम कि 'किमी वर्ग के रहन-सहन का स्तर मूल रूप में उस वर्ग की उत्पादन क्षमता पर निर्भर करता है' स्वयंसिद्ध है और किसी भी रूप में इन्हें काल्पनिक नहीं कहा जा सकता है।

अर्थशास्त्र के अध्ययन की रीतियाँ (Methods of Economics)—
प्रत्येक विज्ञान के अध्ययन करने की कुछ रीतियाँ होती हैं। अब हम इस बात पर विचार करेंगे कि अर्थशास्त्र में अध्ययन करने की तथा अन्वेषण अनुमान या निगमन और गवेषणा की क्या रीतियाँ ग्रहण की गई हैं। कोई प्रणाली। भी वैज्ञानिक अपना अध्ययन और अनुसन्धान दो रीतियों से करता है। एक को अनुमान या निगमन प्रणाली (deductive or abstract method) और दूसरी को अनुभव या आगमन प्रणाली (inductive or historical method) कहते हैं। अनुमान प्रणाली इस प्रकार की होती है। जिस घटना या सत्य का अध्ययन करना है, उसमें कौन-कौन-सी बातें और विशेषताएँ हैं, पहिले इस बात को देखते हैं। फिर हम तर्क-बुद्धि या ब्रह्म द्वारा यह निश्चय करने का प्रयत्न करते हैं कि यदि अमुक परिस्थितियों में ये घटनाएँ या विशेष बातें अपना काम करें तो उनका फल क्या होगा। तर्क-वितर्क द्वारा हम एक सिद्धान्त पर पहुँचने का प्रयत्न करते हैं। प्राचीन आगम अर्थशास्त्रियों (classical economists) ने पूरे अर्थशास्त्र के अध्ययन में केवल इसी रीति अर्थात् अनुमान-पद्धति का उपयोग किया। अर्थविज्ञान के सब नियम उन्होंने मनुष्यों के उद्देश्यों और आदतों सम्बन्धी कुछ विशेषताओं के अध्ययन द्वारा निश्चित किये। उन्होंने अपना अध्ययन मनुष्य प्रकृति की कुछ सर्वमान्य बातों को लेकर किया। जैसे कि मनुष्य हमेशा सस्ते दर पर वस्तुएँ लेना चाहता है, इत्यादि। उन्होंने इस बात को मान लिया कि मनुष्य के ये उद्देश्य और प्रकृति यह सप स्थानों में एकसे होते हैं। तब उन्होंने यह निश्चय करने का प्रयत्न किया कि मनुष्यों के उन कार्यों का स्वरूप क्या होगा और किन नियमों के अनुसार घटित होंगे। इस प्रकार के सिद्धान्त और उनको निश्चय करने की इस विधि की कई लेखकों ने आलोचना की है। परन्तु इन प्राचीन अर्थशास्त्रियों

(classical writers) की गलती इस बात में नहीं थी कि उन्होंने अपने अध्ययन में अनुमान पद्धति का उपयोग किया। उनकी त्रुटि इस बात में थी, कि उन्होंने अपने सिद्धान्तों को अपूर्ण और कम सामग्री के आधार पर निश्चित किया।

अनुमान-पद्धति के प्रयोग का एक प्रकार गणित पद्धति भी है। जेवेन्स का कहना है—‘अर्थशास्त्र की रूपरेखा और प्रकृति मूलतः गणित के गणित की रीति। समान है।’ यहाँ वह गणित का अर्थ उन समस्याओं से लगाता है जो परिमाणवाचक सिद्धान्तों (quantitative relations) का अध्ययन करती हैं। अर्थशास्त्र कुछ ऐसे तथ्यों (phenomena) का अध्ययन करता है, जिनके परिमाणवाचक स्वरूप का मौलिक महत्व है। इन तथ्यों के अध्ययन में इस पद्धति का उपयोग लाभपूर्वक किया जा सकता है। इस पद्धति का सबसे बड़ा लाभ यह है कि यह अर्थशास्त्र के शुद्ध भाववाचक तर्क-वितर्क में भी ऊँचे दर्जे की निश्चयता (precision) ला देता है। त्रुटियों के मीके कम हो जाते हैं। इस पद्धति में सबसे बड़ी त्रुटि यह है कि जो इस रीति का उपयोग करते हैं, वे अपने अध्ययन का असली ध्येय भूलकर बौद्धिक खिलौने बनाने में ही लगे रहे। केवल बुद्धि और गणित का व्यायाम करने में ही लगे रह जावे।

अनुमान-पद्धति के प्रधान आलोचक वे लेखक हुए हैं, जिन्होंने अनुभव या ऐतिहासिक पद्धति का अनुसरण किया है। ये लेखक मुख्यतः जर्मनी में हुए हैं। इन लोगों ने अनुभव-पद्धति का उपयोग करके आर्थिक इतिहास से आर्थिक विज्ञान को तैयार किया है। वे इतिहास तथा सामयिक घटनाओं से अपने अध्ययन की सामग्री इकट्ठी करते हैं और इसके अध्ययन के परिणामस्वरूप विविध सिद्धान्तों का निरूपण करते हैं।

इस गत कुछ वर्षों में अवगात्र (statistics) ने जो प्रगति की है तथा सरकार और कुछ व्यक्तियों ने विविध आँकड़े इकट्ठे करने की जो प्रथा प्रचलित की है, उससे इस रीति का मूल्य अधिक बढ़ गया है। इस प्रकार जो आँकड़े इकट्ठे किये गये उनसे वैज्ञानिक सिद्धान्तों का निरूपण करने में

बड़ी सहायता मिली है। इससे अर्थशास्त्र का विज्ञान अधिक पूर्ण और निश्चित हो गया है। परन्तु उन लोगों ने अनुमान-पद्धति की जो आलोचना की है, वह प्रायः गलत हो सकती थी। यह बात सच है कि हमें सबसे पहिले कुछ आँकड़ों या अध्ययन-सामग्री की आवश्यकता होती है। बिना सामग्री के अथवा अपूर्ण सामग्री के आधार पर निम्नी विज्ञान का अध्ययन नहीं हो सकता। तर्क-वितर्क द्वारा हम जो सिद्धान्त बनाते हैं उनका महत्व बढ़ाने और प्रमाणों द्वारा भी होना चाहिये। परन्तु इस बात को स्वीकार करने का अर्थ यह नहीं होता कि अनुमान-पद्धति प्रतिकूल अर्थ है। ‘आँकड़े स्वयं त्रुटिपूर्ण होते हैं। वेदा व्याख्या, पृथक्करण, तुलना, दाना और अन्विष्टादि द्वारा

हम इनका अर्थ लगा सकते हैं।”¹ विना तर्क और कल्पना की सहायता के किसी विज्ञान की प्रगति नहीं हो सकती। यदि अनुमान-पद्धति की सहायता न ली जावे तो अनुभव या ऐतिहासिक पद्धति के प्रयोग में यह खतरा है कि वह केवल वर्णनात्मक रह जावेगी हमारे पास आँकड़ों का एक बड़ा समूह जमा हो जावेगा, जिनमें आपस में कोई सम्बन्ध नहीं होगा और जिनका हमारे लिये कोई उपयोग नहीं होगा। अनुभव-पद्धति के अर्थशास्त्रियों ने वास्तव में विषय का नवनिर्माण नहीं किया है। उन्होंने केवल एक नई दृष्टिकोण से एक नये प्रभाव का परिचय दिया है।

आधुनिक लेखकों का मत है कि ये दोनों पद्धतियाँ मध्योगी हैं, प्रतियोगी नहीं इस विज्ञान का ध्येय आर्थिक एकताओं को खोजना है। जिस रीति में भी यह ध्येय साधे उसी का प्रयोग करना सही है। ‘जिस प्रकार चलने में

दोनों रीतियों का लिये दाहिने ओर बाये दोनों पैरों की आवश्यकता होती है उपयोग आवश्यक है। उसी प्रकार अर्थ-विज्ञान के अध्ययन के लिये अनुमान और अनुभव दोनों पद्धतियों की आवश्यकता है।’ अर्थशास्त्र दोनों पद्धतियों से लाभ उठा सकते हैं, परन्तु उन्हें दोनों का उपयोग विभिन्न कामों के लिये विभिन्न मात्राओं में करना चाहिये।

अर्थ-विज्ञान का अन्य विज्ञानों से सम्बन्ध (The relation of Economics with other Sciences)—आजकल विभिन्न समाजशास्त्रों में

बढ़ती हुई एकता देखी जा रही है। समाजशास्त्रों में परस्पर सब समाजविज्ञान सम्पर्क साफ जाहिर होता जाता है, अर्थशास्त्र का सम्बन्ध परस्पर सम्बन्धी है। समाजविज्ञान, इतिहास तथा गणितशास्त्र के साथ स्वीकार किया जा चुका है। आधुनिक अध्ययन की प्रवृत्ति विभेदन (specialisation) और भेदकरण (differentiation) की ओर है। परन्तु इस प्रवृत्ति के होते हुए भी यह सभावना मानी जाती है कि किसी एक दर्शनशास्त्र के अन्तर्गत इन सब विज्ञानों का सम्मिश्रण हो सके और कुछ लेखकों ने इस सम्बन्ध में प्रयत्न भी किया है।

अर्थशास्त्र और समाजशास्त्र (Economics and Sociology)—समाजशास्त्र समाज सम्बन्धी एक व्यापक विज्ञान है। वह सामाजिक जीवन के सब मौलिक अंगों का अध्ययन करता है। जैसे कि आर्थिक, राजनीतिक, समाजशास्त्र समाज के ऐतिहासिक इत्यादि। समाजशास्त्र सामाजिक संगठन एवं अंगों या पहलुओं के प्रारम्भिक सिद्धान्तों का अध्ययन करनेवाला विज्ञान है। का अध्ययन करता है; कॉम्टे (Comte) का मत है कि अर्थशास्त्र समाज-अर्थशास्त्र केवल एक शास्त्र में सम्मिलित है। उसे पृथक विज्ञान नहीं कहा जा

¹ ‘Facts do not speak for themselves. It is only by analysis, comparison, hypothesis and prophecy that they can be made to speak at all’—*Dobson*, ‘Methods of Research’ in the *Economic Journal*, June 1933, p. 181

परिभाषा तथा तत्सम्बन्धी कुछ बातें

अंग का ।

सकता। कॉम्टे के कथन के उत्तर में यह कहा जा सकता है कि समाजशास्त्र और अर्थशास्त्र के क्षेत्र विलकुल अलग हैं। समाजशास्त्र समाज सम्बन्धी एक व्यापक विज्ञान है? जितने समाजविज्ञान हैं, उन सबके सिद्धान्तों का वह अध्ययन करता है और उनका उपयोग अन्य सिद्धान्तों के निरूपण करने में करता है। समाजशास्त्र विभिन्न समाजविज्ञानों का केवल एक जोड़ या समूह नहीं है। उन विज्ञानों के सिद्धान्तों पर आधारित एक दर्शन है। समाजशास्त्र मौलिक विज्ञान है। अन्य समाजविज्ञान उसके भेदकरण हैं। इसलिये अर्थशास्त्र की परिमिति समाजशास्त्र की परिमित से विलकुल भिन्न है। वह समाजशास्त्र के समान व्यापक नहीं है, बल्कि समाजशास्त्र का एक अंग है। यद्यपि वह समाजशास्त्र की एक शाखा है, परन्तु उसके उद्देश्य और उसकी व्यापकता समाजशास्त्र के उद्देश्यों और व्यापकता से विलकुल भिन्न है। वह मनुष्य-जीवन के एक विशिष्ट पहलू का अध्ययन करता है, पूरे मनुष्य-जीवन का नहीं। उसकी अध्ययन की पद्धति, उसकी परिमिति और उसके उद्देश्य विशिष्ट और विभिन्न हैं। इसलिये अर्थशास्त्र यद्यपि समाजशास्त्र की एक शाखा है, परन्तु वह एक अलग विज्ञान है।

अर्थशास्त्र और राजनीतिशास्त्र (Economics and Politics)—अर्थशास्त्र और राजनीतिशास्त्र दोनों समाजशास्त्र की शाखाएँ हैं। आरम्भ में राजनीतिशास्त्र राज्य का लेखक अर्थशास्त्र को राजनीतिशास्त्र का एक अंग मानने थे। अध्ययन करता है और प्राचीन ग्रीस देश के विद्वान राजनीतिक अर्थशास्त्र (political economy) को राज्य के ढर और आमदनी इकट्ठा करने की एक कला मानने थे और आडम स्मिथ (Adam Smith) के समान लेखक उसे राज्य की गति दधाने की एक कला मानते थे। 'राजनीतिक अर्थशास्त्र' शब्द ही से मालूम हो जाता है कि राजनीतिशास्त्र और अर्थशास्त्र में कितना निकट सम्बन्ध है। आधुनिक काल में 'राजनीतिक अर्थशास्त्र' के

पर निर्भर है।

कानूनों के अनुसार सब आर्थिक कार्य होते हैं। व्यक्तिवाद और समाजवाद की समस्याएँ अर्थशास्त्र और समाजवाद के घनिष्ट सम्बन्ध को बतलाती हैं। ये समस्याएँ अलग नहीं की जा सकती। दोनों शास्त्र इनका विवेचन करते हैं। दूसरी बात यह है कि किसी देश का राजनीतिक संगठन उस देश के आर्थिक संगठन का दिग्दर्शक है। अरिस्टॉटल (Aristotle) राज्यतन्त्र का जो वर्गीकरण स्वेच्छाचारी शासन या तानाशाही (tyranny) सामन्तशा (oligarchy) और प्रजातन्त्र या जनतन्त्र (democracy) में किया था वह सम्पत्ति के आधार पर किया था। राजनीतिक आन्दोलनों के पीछे बड़े-बड़े आर्थिक प्रश्न रहते हैं। राज्य समाजवाद (state socialism), मजदूर सववा (syndicalism), समाजवाद विरोधी राष्ट्रीयतावाद (fascism) और साम्यवाद या मजदूरशाही (bolshevism) इत्यादि आन्दोलनों के आर्थिक और राजनीतिक दोनों स्वरूप होते हैं।

इन बातों से मालूम होता है कि इन दोनों विज्ञानों में कितना घनिष्ट सम्बन्ध है, यद्यपि इन दोनों के अध्ययन के क्षेत्र अलग-अलग और विशिष्ट हैं। अर्थशास्त्र और

अर्थशास्त्र आचार
नीतिशास्त्र का
सहयोगी है।

आचार नीतिशास्त्र (economics and ethics) इन दोनों विषयों में भी घनिष्ट सम्बन्ध है। आचार नीतिशास्त्र एक आदर्श रखता है और ऐसी आशा की जाती है कि आर्थिक समस्याओं को इस आदर्श को प्राप्त करना

चाहिये। अर्थशास्त्र आचार नीतिशास्त्र का सहयोगी है और उसका ध्येय मनुष्य की सर्वतोमुखी उन्नति करना है। इस प्रकार आचार नीतिशास्त्र हमारे सामने एक आदर्श रख देता है, जिसके अनुसार हमें अपने सब कार्य करने चाहिये।

फिर भी आचार नीतिशास्त्र का ऋणी है। अर्थशास्त्र के नियम और गवेषणाएँ आचारशास्त्र के अध्ययन की सामग्री होते हैं और उनसे आचारशास्त्र अपने सिद्धान्तों का निरूपण करता है। उदाहरण के लिये अपने अध्ययन

अर्थशास्त्र की सामग्री के अनुभव से अर्थशास्त्र यह कहता है कि कुछ परिस्थितियों में बिना सोचे-विचारे गरीबों को सहायता देना आलस्य

शास्त्र बनता है। बढाता है और आत्मनिर्भरता का घातक है। आचारशास्त्र इसके आधार पर अपने सिद्धान्त बनाता है और गरीबों को बिना सोचे-विचारे मनचाही भिक्षा देना उचित नहीं ठहराता। वह बतलाता है कि किन परिस्थितियों में दान देना चाहिये। इस प्रकार अर्थशास्त्र और आचार नीतिशास्त्र में निकट सम्बन्ध है। सेलिगमैन (Seligman) ने उचित ही कहा है कि 'आचार नीतिशास्त्र के समान अर्थशास्त्र भी प्रधानतः एक समाजविज्ञान है। सच्चा आर्थिक कार्य अन्त में नैतिक कार्य होता है।'¹

1 "Economics, like Ethics, is primarily a social science, the true economic action must, in the long run, be an ethical action"

अध्याय २

कुछ मौलिक विचार

(Some Fundamental Pleas)

वस्तुएँ (Goods)—भौतिक या अभौतिक कोई भी वस्तु जो मनुष्य की आवश्यकताओं को पूरी करती है, वस्तुओं में गिनी जाती है। वस्तुओं के दो प्रकार माने गये हैं। एक तो स्वतन्त्र या प्रचुर वस्तुएँ (free goods) और दूसरी आर्थिक वस्तुएँ (economic goods)। स्वतन्त्र वस्तुएँ वे होती हैं, जिनकी पूर्ति सीमित नहीं है। इन वस्तुओं की जितनी माँग हो सकती है, उससे अधिक वस्तुएँ। कहीं अधिक प्रचुर मात्रा में वे प्राप्त रहती हैं, उसकी पूर्ति आवश्यकता से अधिक रहती है। धूप, हवा, समुद्र का पानी और मरुस्थल की रेत स्वतन्त्र या प्रचुर वस्तुओं के उदाहरण हैं। स्वतन्त्र वस्तुएँ प्रायः प्रकृति की देन होती हैं। जिन वस्तुओं की पूर्ति माँग की अपेक्षा कम होती है, उन्हें आर्थिक वस्तुएँ कहते हैं। कमी का अर्थ केवल मात्रा का सीमित होना नहीं है। माँग की अपेक्षा पूर्ति की कमी होनी चाहिए। किसी वस्तु की जितनी माँग हो और वह वस्तु उस छुट्ट माँग को पूरी न कर सके, तब उसे आर्थिक दृष्टि में कम मानते हैं। इस प्रकार स्वतन्त्र वस्तुओं और आर्थिक वस्तुओं में निश्चित और माफ अन्तर नहीं है। आजकाल के बड़े-बड़े शहरों में प्रत्येक घर में पानी एक आर्थिक वस्तु है। परन्तु किसी नदी के किनारे रहनेवाले के लिये वह एक स्वतन्त्र वस्तु है। इस प्रकार आधुनिक सभ्यता के जटिल जीवन में अधिकाधिक स्वतन्त्र वस्तुएँ आर्थिक वस्तुएँ होती जा रही हैं। इस प्रकार कमी की जो विवेकता है, वह कोई निश्चित विवेकता नहीं है। यह विवेकता मनुष्य की आवश्यकताओं के अनुसार बदलती रहती है।

एक अन्य दृष्टिकोण के अनुसार आर्थिक वस्तुएँ उन्हें कहते हैं, जो विनिमयसाध्य (transferable) हैं और जिन पर बाह्य अधिकार (external possession) दिया जा सके, विनिमयसाध्य का अर्थ यह नहीं है कि उन्हें एक स्थान से दूसरे स्थान में ले जाया जा सके। हस्तान्तरकरण का अर्थ स्थानान्तरकरण नहीं है। यदि किसी वस्तु पर अधिकार प्राप्त हो सकता है, तो वह बाफी है, क्योंकि कोई भी मनुष्य ऐसी वस्तु नहीं माँगा जिसका वह मालिक नहीं हो सकता। यद्यपि जमीन को एक स्थान से दूसरे स्थान में नहीं ले जा सकते, परन्तु उस पर अधिकार कर सकते हैं और वह अधिकार एक मनुष्य से दूसरे को दिया जा सकता है। इस प्रकार जमीन विनिमयसाध्य है और वह हस्तान्तरित हो सकती है। एक बात यह भी है कि हस्तान्तरित होने के लिये किसी वस्तु

को बाह्य होना चाहिये। क्योंकि किसी मनुष्य की आन्तरिक (internal) वस्तुओं या गुणों का अधिकार हस्तान्तरित नहीं किया जा सकता, इसलिये उसके लिये कोई कुछ नहीं देगा। रवीन्द्रनाथ टैगोर की कवित्वशक्ति अथवा किसी ऊँचे दर्जे के डाक्टर की विद्या अन्य किसी मनुष्य को हस्तान्तरित नहीं की जा सकती। इसलिये आर्थिक माने में ये सम्पत्ति नहीं हैं। परन्तु जिन दो दृष्टिकोणों में हमने आर्थिक वस्तुओं की व्याख्या की है, उनमें कोई संघर्ष नहीं है। जो चीज हस्तान्तरित करने लायक या विनिमयसाध्य हो, उसे माँग की अपेक्षा कम भी होना चाहिये, क्योंकि यह मोचना गलत है कि कोई आदमी स्वतन्त्र या प्रचुर वस्तुओं के लिये भी कुछ देने को तैयार होगा।

सम्पत्ति (Wealth)—सम्पत्ति और आर्थिक वस्तुओं का एक ही अर्थ है। सम्पत्ति की गणना में आने के लिये किसी वस्तु में चार गुण होने आवश्यक हैं-

- (१) उपयोगिता (१) उसमें उपयोगिता होनी चाहिये अर्थात् उसमें मनुष्य की आवश्यकता पूरी करने का गुण होना चाहिये।
- (२) कमी या न्यूनता (२) माँग की अपेक्षा उसकी पूर्ति कम होनी चाहिये।
- (३) हस्तान्तरकरण या (३) उसमें विनिमयसाध्य या हस्तान्तरकरण का गुण होना चाहिये। (४) उसे मनुष्य के लिये बाह्य होना चाहिये। इस प्रकार सम्पत्ति शब्द में केवल वे भौतिक वस्तुएँ सम्मिलित नहीं हैं, जो बाह्य हैं और हस्तान्तरित हो सकती हैं, जैसे कि जमीन, मकान, सामान इत्यादि। वरन् वे अभौतिक वस्तुएँ भी शामिल हैं जो बाह्य हैं और हस्तान्तरित हो सकती हैं। जैसे कि किसी व्यावसायिक फर्म का नाम (goodwill) किसी पुस्तक का कॉपीराइट, पेटेन्ट अधिकार इत्यादि। परन्तु सम्पत्ति में वे भौतिक वस्तुएँ शामिल नहीं हैं, जो हस्तान्तरित नहीं हो सकती जैसे कि शुद्ध वायु और वे अभौतिक वस्तुएँ भी शामिल नहीं हैं, जो मनुष्य के लिये बाह्य नहीं हैं। जैसे कि किसी इंजीनियर की व्यक्तिगत कुशलता।

सामूहिक सम्पत्ति (Collective Wealth)—सामूहिक सम्पत्ति में वे विनिमयसाध्य और बाह्य भौतिक और अभौतिक वस्तुएँ शामिल हैं। जो सार्वजनिक सम्पत्ति हैं और जिनका उपभोग समाज के सब लोग करते हैं। सड़के, सरकारी दफ्तर, सार्वजनिक भवन, चित्रशालाएँ इत्यादि सामूहिक सम्पत्ति में शामिल हैं।

राष्ट्रीय सम्पत्ति (National Wealth)—राष्ट्रीय सम्पत्ति में व्यक्तिगत और सामूहिक दोनों सम्पत्तियाँ शामिल हैं। राष्ट्रीय सम्पत्ति का लेखा करने के लिये समाज के सब व्यक्तियों की सब सम्पत्ति और सब सार्वजनिक सम्पत्ति, भौतिक और अभौतिक दोनों प्रकार की जोड़ते हैं। यह भी ध्यान में रखना चाहिये कि कुछ उलटी या प्रतिकूल सम्पत्ति (Negative Wealth) भी होती है। सरकारी ऋण व्यक्तियों के लिये तो सम्पत्ति होती है, क्योंकि सरकारों सिविलियरिटी में रूपा लगाए से

व्याज मिलता है। परन्तु यह एक प्रकार का राष्ट्रीय ऋण है। इसी प्रकार कई सार्वजनिक कार्यों के लिये भी सार्वजनिक ऋण लिया जाता है। परन्तु देश के लोगो का जो ऋण विदेश के लोगो पर रहता है, उसे राष्ट्रीय सम्पत्ति में जोड़ा जाता है।

मूल्य (Value)

उपयोगिता सम्बन्धी मूल्य और विनिमय सम्बन्धी मूल्य (Value-in-use and Value-in exchange)—मूल्य का अर्थ दो में से एक कोई हो सकता है। उसका अर्थ केवल उपयोगिता हो सकता है। उपयोगिता सम्बन्धी मूल्य अथवा मूल्य का अर्थ विनिमय शक्ति से हो सकता है कि अन्य (Value-in-use) वस्तुओं पर उसमें खरीदने की शक्ति कितनी है। पहिले अर्थ को उपयोगिता सम्बन्धी मूल्य कहते हैं और दूसरे अर्थ को विनिमय सम्बन्धी मूल्य।

विनिमय सम्बन्धी मूल्य होने के लिये किसी वस्तु में उपयोगिता सम्बन्धी मूल्य भी होना चाहिये और साथ ही माँग की अपेक्षा उसकी पूर्ति विनिमय सम्बन्धी मूल्य में कमी भी होनी चाहिये। अर्थशास्त्र में उपयोगिता सम्बन्धी मूल्य से प्रयोजन नहीं रहता। केवल विनिमय सम्बन्धी मूल्य में मतलब रहता है।

कुछ वस्तुओं में उपयोगिता बहुत रहती है, परन्तु उनकी विनिमय शक्ति उतनी ऊँची नहीं रहती। उदाहरण के लिये पानी मनुष्यों के लिये बड़ा उपयोगी वस्तु है। जब पूछा जाय तो पानी सोने से कहीं अधिक उपयोगी है, परन्तु फिर भी पानी की अपेक्षा सोने की विनिमय शक्ति कहीं अधिक है। अर्थात् पानी में उपयोगिता सम्बन्धी मूल्य सोने में अधिक है, परन्तु विनिमय सम्बन्धी मूल्य सोने से कहीं कम है। कारण स्पष्ट है। पानी की पूर्ति उतनी सीमित नहीं है, जितनी सोने की पूर्ति है। जैसा कह चुके हैं, विनिमय सम्बन्धी मूल्य होने के लिये किसी वस्तु में केवल उपयोगिता होनी ही काफी नहीं है। उसकी पूर्ति भी सीमित होनी चाहिये। अन्य सब वस्तुओं के यथाम्यति होने हुए (other things being equal) पूर्ति जितनी अधिक सीमित होगी, मूल्य भी उतना ही अधिक होगा।

मूल्य और कीमत (Value and Price)—जैसा बताया चुके हैं, मूल्य का अर्थ विनिमय शक्ति है। इस प्रकार मूल्य दो वस्तुओं के बीच में एक अनुपात है। एक वस्तु की कीमत का मूल्य अन्य वस्तुओं की वह मात्रा है, जो उसके बदले में प्राप्त की जा सकती है। इस प्रकार किसी वस्तु का मूल्य जितना उतना अन्य किसी वस्तु के मूल्य के अनुपात में होता है, जो उसके बदले में प्राप्त की जा सकती है। इस मूल्य

द्रव्य या रुपये-पैसे के हिसाब से बतलाया जाता है, तब उसे कीमत या दाम कहते हैं। जब एक मन चावल का विनिमय द्रव्य के साथ किया जाता है, तब उसका जो अनुपात द्रव्य की मात्राओं के साथ होगा, उसे कीमत (Price) कहते हैं।

वास्तविक जीवन में सब विनिमय द्रव्य में किया जाता है। उमलिये किसी वस्तु का मूल्य (value) हम अन्य वस्तुओं के रूप में जानने के बदले उसकी कीमत (price) द्रव्य के हिसाब से जानते हैं।

इस सम्बन्ध में एक अन्य बात का भी ध्यान रखना आवश्यक है। सब वस्तुओं के दाम आमतौर से गिर या बढ़ सकते हैं, परन्तु सब वस्तुओं के मूल्य में ऐसी वृद्धि नहीं हो सकती। क्योंकि सब चीजों की कीमत दो बातों पर निर्भर करती है। एक तो उन सब वस्तुओं की कुछ मात्रा जिसका आमतौर से घट-बढ़ विनिमय द्रव्य से होता है और दूसरी द्रव्य की कुल मात्रा जो चलन में है। चलन में जो द्रव्य है, यदि उसकी मात्रा बढ़ती है, तो वस्तुओं के दाम आमतौर में बढ़ जावेंगे। इसके विरुद्ध यदि चलन में जो द्रव्य है, उसकी मात्रा घटती है, तो अन्य वस्तुओं के दाम स्थिर रहते हुए वस्तुओं के दाम घट जावेंगे। अर्थात् सब वस्तुओं के दाम गिर जावेंगे, यद्यपि सब वस्तुओं के दाम एक से नहीं गिरेंगे। वस्तुओं के दामों का आमतौर से बढ़ना या घटना एक ऐसी क्रिया है, जो बराबर होती रहती है। महायुद्ध का अन्त होते ही वस्तुओं के दामों का स्तर बहुत ऊँचा हो गया। परन्तु सब वस्तुओं के मूल्य (value) में आमतौर से घटा-बढ़ी नहीं हो सकती। क्योंकि मूल्य तो एक अनुपात है। एक उदाहरण ले लिया जावे। यदि चावल का मूल्य बढ़ता है, तो उसका अर्थ यह है कि चावल के बदले में अधिक वस्तुएँ प्राप्त की जा सकती हैं। अर्थात् चावल के हिसाब में अन्य वस्तुओं का मूल्य गिर गया है। यदि गेहूँ के हिसाब में चावल का मूल्य अधिक बढ़ जाता है, तो इसका अर्थ यह है कि चावल के बदले में अधिक गेहूँ प्राप्त हो

वस्तुओं का वर्गीकरण—

वस्तुएँ	{	वाह्य	{	भौतिक	{	हस्तान्तरित होनेवाली, जैसे—मकान, रोटी।
					{	हस्तान्तरित न होनेवाली, जैसे—हवा, जलवायु।
				व्यक्तिगत	{	हस्तांतरित होनेवाली, जैसे—किसी व्यवसाय फर्म का नाम
				आन्तरिक-व्यक्तिगत-हस्तांतरित न होनेवाली, जैसे—किसी डाक्टर की कुशलता		

सम्पत्ति में वाह्य—भौतिक—हस्तांतरित होनेवाली और वाह्य—व्यक्तिगत और हस्तांतरित होनेवाली वस्तुएँ शामिल होती हैं।

सकता है। इसका अर्थ यह भी है कि गेहूँ का मूल्य गिर गया है। जब दामों का स्तर (price-level) बढ़ता है, तब यद्यपि द्रव्य के हिसाब में अन्य वस्तुओं का मूल्य बढ़ जाता है। तथापि अन्य वस्तुओं के हिसाब से द्रव्य का मूल्य घट जाता है। इनलिये सब वस्तुओं के मूल्य में आमतौर से घटी या बढ़ी नहीं हो सकती।

प्रतियोगिता और आर्थिक स्वतन्त्रता (Competition and Economic Freedom)—अब कुछ कल्पनाओं या विचारों का समझना आवश्यक है जिनके आधार पर अर्थशास्त्री अपने अनुमान निश्चिन करते हैं। सबसे महत्वपूर्ण कल्पना या विचार जिसके आधार पर प्राचीन अर्थशास्त्रियों ने अपनी गवेषणा की, यह था कि बाजार में प्रतियोगिता होती है। सब सम्य आर्थिक प्रणालियों की यह एक आम विशेषता मानी जाती थी कि उनमें प्रतियोगिता करने की प्रवृत्ति होती है। परन्तु प्रतियोगिता क्या वर्तमान युग की विशेषता है? इस प्रश्न के उत्तर में मार्शल ने लिखा है कि यद्यपि कई लेखकों ने यह दिखाने का प्रयत्न किया है कि प्राचीनकाल की अपेक्षा आधुनिक काल के व्यवसाय में अधिक प्रतियोगिता है, परन्तु प्रतियोगिता शब्द से आधुनिक काल की विशेषताएँ अच्छी तरह से नहीं समझी जा सकती। "प्रतियोगिता का बिल्कुल ठीक अर्थ यह मालूम पड़ता है कि कोई वस्तु खरीदने या बेचने के लिहाज में एक आदमी दूसरे से होड़ या दौड़ करे।" परन्तु इसमें आधुनिक काल की सब विशेषताएँ समझ में नहीं आती। आधुनिक काल की विशेषताएँ इस प्रकार हैं—
 "एक प्रकार की स्वतन्त्रता अपने लिये अपना रास्ता स्वयं चुनने की आदत, एक प्रकार की आत्मनिर्भरता, सोच-विचार कर अपना मत जल्दी निश्चिन कर लेने की शक्ति, भविष्य देख लेने की आदत और भविष्य के ध्येय को ध्यान में रख कर काम करना। ये काम मनुष्यों में आपस में प्रतियोगिता करा सकते हैं और प्रायः कराते हैं। परन्तु दूसरी तरफ ये काम आपस में अच्छा और बुरा सब प्रकार का संगठन और सहयोग भी कराते हैं और उनकी प्रवृत्ति इस समय इसी ओर है।"¹

इनके सिवा "प्रतियोगिता शब्द के साथ बुरा अर्थ जुड़ गया है। उनके साथ स्वार्थ भी भावना का अर्थ जुड़ गया है, जो दूसरों के सुख की तरफ उदासीन हो जाता है। यह बात सच है कि प्राचीन उद्योग-धन्यों में जितनी जान-बूझ प्रतियोगिता का कर स्वार्थ की भावना होती थी आधुनिक धन्यों में उसमें दारुण अर्थ अधिक है। परन्तु यह भी सच है कि जान-बूझकर नि स्वार्थ की भावना भी होती है। यह जानने-बूझने का जो गुण है, वही आधुनिक युग की विशेषता है, स्वार्थपरता नहीं।"² इस गुण या विशेषता को हम अपने अतीत तर्क प्रकट करने के लिये 'साहस की स्वतन्त्रता' (freedom of enterprise) या आर्थिक स्वतन्त्रता (economic freedom) कह सकते हैं।

द्रव्य या रुपये-पैसे के हिसाब से बतलाया जाता है, तब उसे कीमत या दाम कहते हैं। जब एक मन चावल का विनिमय द्रव्य के साथ किया जाता है, तब उसका जो अनुपात द्रव्य की मात्राओं के साथ होगा, उसे कीमत (Price) कहते हैं।

वास्तविक जीवन में सब विनिमय द्रव्य में किया जाता है। इसलिए किसी वस्तु का मूल्य (value) हम अन्य वस्तुओं के रूप में जानने के बदले उसकी कीमत (price) द्रव्य के हिसाब से जानते हैं।

इस सम्बन्ध में एक अन्य बात का भी ध्यान रखना आवश्यक है। सब वस्तुओं के दाम आमतौर से गिर या बढ़ सकते हैं, परन्तु सब वस्तुओं के मूल्य में ऐसी बात नहीं हो सकती। क्योंकि सब चीजों की कीमत दो बातों पर निर्भर करती है। एक तो उन सब वस्तुओं की कुछ मात्रा जिनका आमतौर से घट-बढ़ विनिमय द्रव्य से होता है और दूसरी द्रव्य की कुल मात्रा जो चलन में है। चलन में जो द्रव्य है, यदि उसकी मात्रा बढ़ती है, तो वस्तुओं के दाम आमतौर में बढ़ जावेंगे।

इसके विरुद्ध यदि चलन में जो द्रव्य है, उसकी मात्रा घटती है, तो अन्य वस्तुओं के मूल्य स्थिर रहते हुए वस्तुओं के दाम घट जावेंगे। अर्थात् सब वस्तुओं के दाम गिर जावेंगे, यद्यपि सब वस्तुओं के दाम एक से नहीं गिरेंगे। वस्तुओं के दामों का आमतौर से बढ़ना या घटना एक ऐसी क्रिया है, जो बराबर होती रहती है। महायुद्ध का अन्त होते ही वस्तुओं के दामों का स्तर बहुत ऊँचा हो गया। परन्तु सब वस्तुओं के मूल्य (value) में आमतौर से घटा-बढ़ी नहीं हो सकती। क्योंकि मूल्य तो एक अनुपात है। एक उदाहरण ले लिया जावे। यदि चावल का मूल्य बढ़ता है, तो उसका अर्थ यह है कि चावल के बदले में अधिक वस्तुएँ प्राप्त की जा सकती हैं। अर्थात् चावल के हिसाब में अन्य वस्तुओं का मूल्य गिर गया है। यदि गेहूँ के हिसाब में चावल का मूल्य अधिक बढ़ जाता है, तो इसका अर्थ यह है कि चावल के बदले में अधिक गेहूँ प्राप्त हो

वस्तुओं का वर्गीकरण—

वस्तुएँ	{	वाह्य	{	भौतिक	{	हस्तान्तरित होनेवाली, जैसे—मकान, रोटी।
					{	हस्तान्तरित न होनेवाली, जैसे—हवा, जलवायु।
				व्यक्तिगत	{	हस्तांतरित होनेवाली, जैसे—किसी व्यवसाय फर्म का नाम
					{	हस्तांतरित न होनेवाली, जैसे—व्यावसायिक सम्बन्ध
				आन्तरिक-व्यक्तिगत-हस्तांतरित न होनेवाली, जैसे—किसी डाक्टर की कुशलता।		

सम्पत्ति में वाह्य—भौतिक—हस्तांतरित होनेवाली और वाह्य—व्यक्तिगत और हस्तांतरित होनेवाली वस्तुएँ शामिल होती हैं।

सकता है। इसका अर्थ यह भी है कि गेहूँ का मूल्य गिर गया है। जब दामो का स्तर (price-level) बढ़ता है, तब यद्यपि द्रव्य के हिसाब में अन्य वस्तुओं का मूल्य बढ़ जाता है। तथापि अन्य वस्तुओं के हिसाब से द्रव्य का मूल्य घट जाता है। इसलिये सब वस्तुओं के मूल्य में आमतौर से घटी या बढ़ी नहीं हो सकती।

प्रतियोगिता और आर्थिक स्वतन्त्रता (Competition and Economic Freedom)—अब कुछ कल्पनाओं या विचारों का समझना आवश्यक है जिनके आधार पर अर्थशास्त्री अपने अनुमान निश्चित करते हैं। सबसे महत्वपूर्ण कल्पना या विचार जिसके आधार पर प्राचीन अर्थशास्त्रियों ने अपनी गवेषणा की, यह था कि बाजार में प्रतियोगिता होती है। सब सभ्य आर्थिक प्रणालियों की यह एक आम विशेषता मानी जाती थी कि उनमें प्रतियोगिता करने की प्रवृत्ति होती है। परन्तु प्रतियोगिता क्या वर्तमान युग की विशेषता है? इस प्रश्न के उत्तर में मार्शल ने लिखा है कि यद्यपि कई लेखकों ने यह दिखाने का प्रयत्न किया है कि प्राचीनकाल की अपेक्षा आधुनिक काल के व्यवसाय में अधिक प्रतियोगिता है, परन्तु प्रतियोगिता शब्द से आधुनिक काल की विशेषताएँ अच्छी तरह से नहीं समझी जा सकती। “प्रतियोगिता का विलकुल ठीक अर्थ यह मालूम पड़ता है कि कोई वस्तु खरीदने या बेचने के लिहाज से एक आदमी दूसरे से झोड़ या दौड़ करे।” परन्तु इससे आधुनिक काल की सब विशेषताएँ समझ में नहीं आती। आधुनिक काल की विशेषताएँ इस प्रकार हैं—
“एक प्रकार की स्वतन्त्रता अपने लिये अपना रास्ता स्वयं चुनने की आदत, एक प्रकार की आत्मनिर्भरता, सोच-विचार कर अपना मत जल्दी निश्चित कर लेने की शक्ति, भविष्य देख लेने की आदत और भविष्य के ध्येय को ध्यान में रख कर काम करना। ये काम मनुष्यों में आपस में प्रतियोगिता करा सकते हैं और प्रायः कराते हैं। परन्तु दूसरी तरफ ये काम आपस में अच्छा और बुरा सब प्रकार का सगठन और सहयोग भी कराते हैं और इनकी प्रवृत्ति इस समय इसी ओर है।”¹

इसके सिवा “प्रतियोगिता शब्द के साथ बुरा अर्थ जुड़ गया है। उसके साथ स्वार्थ की भावना का अर्थ जुड़ गया है, जो दूसरों के सुख की तरफ उदासीन हो जाता है। यह बात सच है कि प्राचीन उद्योग-धन्यों में जितनी जान-बूझ कर स्वार्थ की मात्रा होती थी, आधुनिक धन्यों में उससे अधिक है। परन्तु यह भी सच है कि जान-बूझकर नि स्वार्थ की मात्रा भी होती है। यह जानने-बुझने का जो गुण है, यही आधुनिक युग की विशेषता है, स्वार्थपरता नहीं।”² इस गुण या विशेषता को हम सबसे अच्छी तरह प्रकट करने के लिये ‘साहस की स्वतन्त्रता’ (freedom of enterprise) या ‘आर्थिक स्वतन्त्रता’ (economic freedom) कह सकते हैं।

¹ Marshall, Principles of Economics, p 5.

² *Id*

साहस और उद्योग की स्वतन्त्रता अथवा आर्थिक स्वतन्त्रता में निम्नलिखित वा सम्मिलित हैं। (अ) गमनागमन की स्वतन्त्रता (Freedom of movement)

आर्थिक स्वतन्त्रता के इसका सम्बन्ध पूंजी और मजदूरी के चलन या गमनागमन से है। पूंजी और मजदूरी में उद्योगों के उन केन्द्रों की ओर जाने की प्रवृत्ति होती है, जहाँ उन्हें मग्न अधिक लाभ होता है।

है। (ब) उद्योग-धन्या चुनने की स्वतन्त्रता (Freedom of occupation)

इसका अर्थ यह है कि मजदूरी को जो धन्या सबसे अधिक उचित और लाभदायक समझ पड़े, उसे चुनने की स्वतन्त्रता रहे। धन्या चुनने की स्वतन्त्रता में गरीब काम के लिये सही आदमी मिलने की सम्भावना हो जाती है, जिसमें उत्पादन भी बढ़ता है और वितरण भी अच्छा होता है। (स) उपभोग की स्वतन्त्रता (Freedom of consumption) . बहुत से देशों में ऐसे कानून थे, जो बड़ी बारीकी के साथ इन प्रकार के नियम बना देते थे कि कौन वर्ग अथवा मनुष्य क्या खायेगा, क्या पहिनेगा इत्यादि। यद्यपि इन नियमों का ध्येय अच्छा होता था, परन्तु उनका फल प्रायः बुरा होता था। आवश्यकताओं का प्रसार रोक देने से वे उन्नति के बाधक होते थे। आर्थिक स्वतन्त्रता में इस प्रकार के नियमों के लिये स्थान नहीं है। (द) उत्पादन और व्यवसाय की स्वतन्त्रता (Freedom of production and trade)

मध्यकाल में उत्पादन और व्यवसाय स्वतन्त्र नहीं थे। आधुनिक काल में उत्पादन स्वतन्त्र हो गया है और राष्ट्रीय तथा अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय मध्यकालीन बन्धनों से मुक्त हो गया है। मध्यकाल में Guilds थे, जिनके पास उत्पादन के एकाधिकार थे। उत्पादन की स्वतन्त्रता होने से उसके सगठन और साधनों में लोच आ जाती है। मौका मिलते ही नयी आवश्यकताओं के अनुसार नये धन्ये खड़े हो जाते हैं और बदलती हुई माँग के अनुसार पुराने धन्ये भी अपने तरीके बदल देते हैं।

स्वतंत्र साहस की प्रथा के दोष (Defects of the System of Free Enterprise)—‘स्वतन्त्र साहस’ प्रथा की सफलता अधूरी ही रही। व्यक्तियों

की कार्य-स्वतन्त्रता के मार्ग में जो बाधाएँ थी, उन्हें तो उसने नालायकों को निकालने हटा दिया। परन्तु वह एक प्रतिकूल या उलटा सुधार के साधन प्रायः नहीं (negative reform) था। परन्तु जहाँ तक प्राप्त रहते। क्रियात्मक राजनीति का प्रश्न था, वहाँ तक इसने कुछ

नहीं किया। उसने सार्वजनिक खर्च पर उत्पादन की विभिन्न क्रियाओं में खोज करने के लिये कुछ नहीं किया। न तो उसने सब लोगों की शिक्षा के लिये ही कोई प्रवन्ध किया। दूसरे यद्यपि इस प्रथा ने छोटे उद्योगपतियों को उद्योग-धन्ये के क्षेत्र में नेतृत्व प्राप्त करने का मौका दिया है, उसने यह प्रवन्ध नहीं किया कि इस क्षेत्र में जो नालायक लोग ऊँचे और सुरक्षित स्थानों में बैठे हैं, उन्हें हटाया जा सके। ‘प्रतियोगिता द्वारा नालायक उद्योगपतियों को क्षेत्र से बाहर निकालने में समय लगता

है, और इस बीच में वह चाहे जितना नुकसान कर सकता है। कम से कम वह बरवादी तो बहुत कर सकता है।' तीसरे आर्थिक स्वतन्त्रता अथवा सरकारी हस्तक्षेप न करने की नीति (Laissez-faire) यह मान लेती है कि सब लोगो को अवसर की समानता (equality of opportunity) प्राप्त होगी। परन्तु समाज के वर्तमान सगठन में सम्पत्ति का वितरण बहुत असमान है। जब तक सम्पत्ति के वितरण की यह असमानता काफी हद तक दूर नहीं होगी, तब तक अवसर की समानता नहीं प्राप्त हो सकती। अन्त में वर्ग पक्षपात का भी प्रश्न है। एक मध्यमवर्ग का मनुष्य निम्नवर्ग की अपेक्षा मध्यवर्ग के मनुष्य को ही पसंद करेगा, चाहे वह निम्न वर्ग का मनुष्य कितना ही योग्य क्यों न हो। यह वर्ग पक्षपात की भावना समाज के आर्थिक सगठन में मनुष्यों और सम्पत्ति का उचित सम्बन्ध नहीं होने देती। इससे समाज की पूँजी और श्रम की व्यर्थ हानि होती है।

परन्तु मार्शल ने जब से अपने विचारों का प्रतिपादन किया, तब से अब तक परिस्थितियाँ काफी बदल गई हैं। हाल की घटनाओं से पता चलता है कि ऊपर जो कुछ कहा गया है, उसमें अधिक तथ्य नहीं है। प्रतियोगिता अथवा स्वतन्त्र आर्थिक साहस का प्रभाव पूँजी के सगठन द्वारा धीरे-धीरे कम होता जा रहा है। एक तो पूँजी-पतियों के सगठन और दूसरे समाज सम्बन्धी बदलते हुए विचारों के कारण आर्थिक सगठन में शासन का हस्तक्षेप भी बढ़ गया है। इसका प्रयत्न किया जाता है कि उत्पादन कार्य एक विशेष ढंग से हो। इस प्रकार आधुनिक युग को हम 'राष्ट्रीय आर्थिक योजनाओं' (National Economic Planning) का युग कह सकते हैं।

अध्याय ३

उपभोग : आवश्यकताएँ और विलास

(Consumption Necessaries and Luxuries)

उपभोग का अर्थ किसी वस्तु को नष्ट करना नहीं है। मनुष्य न किसी वस्तु को उत्पन्न कर सकता है, न किसी वस्तु को नष्ट कर सकता है। उपभोग का अर्थ आवश्यकताओं की पूर्ति करना है, उत्पादन कार्य द्वारा भीति। उपभोग का अर्थ उप-वस्तुओं में जो उपयोगिता आ जाती है, मनुष्य उसी की योगिता को काम उपभोग करता है। उपभोग में उपयोगिता का लाभ उठाना में लाना है। जाता है, वस्तु का नहीं। वस्तु में जो उपयोगिता रहती है, हम उसे काम में लाते हैं। वस्तु का केवल आकार और रूप बदल जाता है। जब हम कपड़े पहिनते हैं या मकान में रहते हैं, तो हम उनका उपभोग करते हैं। 'जिस मकान के बनाने में ससार के विभिन्न भागों में अनगिनत श्रमिकों का श्रम लगा हुआ है और जिसके लकड़ी का फर्श बनाने में एक वडई कीलें ठोकने में लगा हुआ है। वह वडई भी उतना ही बड़ा उपभोक्ता है, जितना बड़ा उस मकान में आराम से रहनेवाला रईस है।'

अभी कुछ समय पहिले तक अर्थशास्त्र के अध्ययन में उपभोग के विषय पर अधिक ध्यान नहीं दिया जाता था। आरम्भ में अर्थशास्त्री मनुष्य की आवश्यकताओं पर बहुत कम ध्यान देते थे। परन्तु हाल में अर्थशास्त्रियों ने जब मनुष्य की माँग रेखा (demand curve) का अध्ययन करना शुरु किया कि आखिर वे कौन से कारण हैं, जो मनुष्य की माँग और आवश्यकताएँ उत्पन्न करते हैं, तब उन्होंने इस विषय की ओर अधिकाधिक ध्यान देना आरम्भ किया।

उत्पादन सम्बन्धी जितने काम होते हैं, उन सबका ध्येय उपभोग होता है। उत्पादन केवल कारण है, कार्य नहीं। कार्य अथवा ध्येय तो मनुष्यों की आवश्यकताओं की पूर्ति है। मनुष्य के जितने कार्य होते हैं, उनका प्रधान उपभोग और उत्पादन कारण उसकी आवश्यकताएँ हैं। उत्पादन सम्बन्धी जितने कार्य होते हैं, उन सबकी तह में हम मनुष्य की आवश्यकताओं को कारण रूप से पाते हैं। मनुष्य की आवश्यकताओं का बाहरी रूप हम द्रव्य के लेन-देन में देखते हैं। खरीदार अथवा उपभोक्ता कुछ वस्तुएँ पसन्द करते हैं और कुछ को छोड़ देते हैं। अपनी इच्छा या पसन्दगी के द्वारा वे उत्पादन

की दिशा निर्धारित करते हैं। जिस तरह लोग धन खर्च करना चाहेंगे, उसी तरह के समान भी बनेंगे। जहाँ खर्च नेतृत्व करता है, वहाँ उत्पादन अनुकरण करता है।

परन्तु जहाँ एक तरफ आवश्यकताओं के अनुसार उत्पादन कार्य होते हैं, वहाँ दूसरी तरफ इसका उलटा भी होता है। अर्थात् उत्पादन के अनुसार आवश्यकताएँ

होती हैं। विशेषकर आजकल ऐसा ही होता है। समाज प्राथमिक काल में के प्रारम्भिक काल में शारीरिक इच्छाओं के आधार पर मनुष्य सब काम करता था। जब तक कुछ मौलिक और प्राकृतिक आवश्यकताओं को सन्तुष्ट करने की समस्या न उठती थी, तब तक प्रारम्भिक काल का जगली मनुष्य कुछ काम नहीं करता था, परन्तु ज्यों-ज्यों सभ्यता की प्रगति बढ़ती है, त्यों-त्यों आवश्यकताओं का मनुष्यों के

कार्यों के ऊपर प्रभाव तो रहता है, परन्तु कई बार ऐसा देखने में आता है कि मनुष्य के कार्य नई आवश्यकताओं को जन्म देते हैं। साइकिल और टेलीफोन का आविष्कार मनुष्य की निश्चित और पहिले से मालूम आवश्यकता के अनुसार नहीं हुआ। परन्तु आविष्कार के बाद उनका इतना प्रचार हो गया कि एक नये प्रकार की आवश्यकताएँ उत्पन्न हो गईं। इस प्रकार हम देखते हैं कि उत्पादन के कारण उपभोग बढ़ा। ऐसा अनेक वस्तुओं के सम्बन्ध में हुआ है। इसलिये हम कह सकते हैं कि उपभोग और

उत्पादन का आपस का सम्बन्ध कार्य और कारण की अपेक्षा परस्पर निर्भरता का अधिक है।

आवश्यकताएँ—चूँकि मनुष्य की आवश्यकताओं की पूर्ति ही उपभोग है, इसलिये यह जानना आवश्यक है कि आवश्यकताएँ क्या हैं। आवश्यकताएँ चार कारणों से उत्पन्न होती हैं। पहिले तो आवश्यकताएँ इसलिये उत्पन्न होती हैं कि जीवित रहने के लिये कुछ वस्तुएँ नितात आवश्यक हैं। जीवित रहने की इच्छा ही कुछ कम से कम वस्तुओं की अनिवार्य आवश्यकता उत्पन्न करती है। कम से कम उपयुक्त मात्रा में खाने और पहने की आवश्यकताएँ इसी प्रकार की हैं। दूसरे समाज में अपने वर्ग के रहन-सहन या जो दर्जा है, उसे बनाये रखने की इच्छा से कुछ आवश्यकताएँ उत्पन्न होती हैं। इस प्रकार की भावना ने जो आवश्यकताएँ उत्पन्न होती हैं, उन्हें कई लोग कृत्रिम आवश्यकताएँ (conventional necessities) भी कहते हैं। तीसरे आवश्यकताओं की उत्पत्ति अपनी उच्चता और भद्रता तथा व्यक्तित्व दिखाने की इच्छा से उत्पन्न होती है। इसी प्रकार की इच्छा के वश होकर स्त्रियाँ नये-नये वस्त्र के कपड़े और आभूषण पहिनती हैं। चौथे प्रकार की आवश्यकताएँ नावैभौमिक या कल्पनात्मक भावनाओं की प्रेरणा से उत्पन्न होती हैं। परन्तु यह चौथा कारण उतना शक्तिशाली नहीं है। क्योंकि इस प्रकार की आवश्यकताओं पर जो खर्च होता है, वह किसी

उपभोक्ता के कुल खर्च का एक छोटा-सा भाग रहता है। इन चारों प्रकार की आवश्यकताओं का वर्गीकरण हम दूसरे प्रकार से भी कर सकते हैं। इनको हम दो वर्गों में रख सकते हैं। एक तो वे जो नियमित रूप से बार-बार होती हैं और दूसरी वे जो बार-बार नहीं होती या अनियमित रूप से होती हैं। इन दोनों प्रकारों में साफ-साफ भेद नहीं है, परन्तु अध्ययन के लिये हम इनके दो भेद बना सकते हैं। पहिले समूह में अर्थात् आवर्तक या बार-बार होनेवाली आवश्यकताओं (recurring wants) में अनिवार्य आवश्यकताएँ, कृत्रिम आवश्यकताएँ और कुछ उच्चता या व्यक्तित्व प्रदर्शन सम्बन्धी आवश्यकताएँ शामिल हैं और दूसरे समूह में अर्थात् अनावर्तक या बार-बार न होनेवाली इच्छाओं (non-recurring wants) में व्यक्तित्व प्रदर्शन सम्बन्धी प्रतियोगिता से उत्पन्न होनेवाली तथा सार्वभौमिक और अन्य भावनाओं से उत्पन्न होनेवाली इच्छाएँ या आवश्यकताएँ शामिल हैं। पहिले समूह में दो विशेषताएँ हैं।¹ ये अधिकतर पहिले से निश्चित (pre-determined) होती हैं। अर्थात् ये आदत और सामाजिक प्रथाओं के कारण होती हैं। कोई मनुष्य समाज के जिस वर्ग में रहता है, उस वर्ग के रहन-सहन के दर्जे के अनुसार ये आवश्यकताएँ निश्चित होती हैं। इसलिये इस सम्बन्ध में जो आवश्यकताएँ होती हैं, वे साधारणतः वेलोच (inelastic) होती हैं। यदि इन आवश्यकताओं की वस्तुओं के दाम गिरे तो लोग उन्हें बहुत बड़े मात्रा में खरीदने को तैयार न होंगे। परन्तु जो वस्तुएँ अनावर्तक इच्छासमूह में आती हैं, उनकी माँग प्रायः लोचदार (elastic) हुआ करती है।

आवश्यकताओं की विशेषताएँ (Characteristics of Wants) —
 आवश्यकताओं की चार विशेषताएँ होती हैं। (अ) प्रत्येक आवश्यकता विशेष की पूर्ति (ब) प्रत्येक आवश्यकता विशेष की पूर्ति हो सकती है।
 या तृप्ति हो सकती है। हमें कोई वस्तु जितनी अधिकाधिक मात्रा में मिलती जाती है, उसके लिये हमारी इच्छा कम होती जाती है। एक मनुष्य को कोई वस्तु जितनी अधिक मात्रा में मिलती जाती है, उन मात्राओं से मिलनेवाली तृप्ति अधिकाधिक घटती जाती है। इस समय के आधार पर घटती उपयोगिता का नियम (Law of Diminishing Utility) बनाया गया है।

(व) साधारणतः आवश्यकताएँ अनन्त होती हैं। यदि हमें कोई वस्तु बहुत अधिक मात्रा में मिल जावे तो उस वस्तु के लिये अपनी आवश्यकता विशेष की तृप्ति कर

¹ *Agell*, "Consumer's demand" in the *Quarterly Journal of Economics*, August 1925

सकते हैं। परन्तु साधारणतः मनुष्य की आवश्यकताओं की कोई सीमा नहीं है और न उनकी तृप्ति की ही कोई सीमा है। जब हम आवश्यकताओं के एक समूह की तृप्ति कर लेते हैं, तो उनकी जगह दूसरी आवश्यकताएँ उत्पन्न हो जाती हैं। या उन्हीं आवश्यकताओं के दूसरे प्रकार तैयार हो जाते हैं। मनुष्य की सतोष वृत्ति अस्थायी होती है।

(स) आवश्यकताओं में परस्पर प्रतियोगिता होती रहती है। हमारी भोजन की आवश्यकता रोटी या चावल या अन्य किसी प्रकार के खाने से पूरी हो सकती है। 'अतृप्त

(स) आवश्यकताएँ असतोष की दशा में जो मनुष्य हो, उसे अच्छी पुस्तक, बढ़िया खाना या किसी बड़े फुटबाल मैच की लालच से प्रसन्न किया जा सकता है।' एक प्रकार से सभी आवश्यकताएँ प्रतियोगी हुआ करती हैं। क्योंकि यदि हमारे साधन भी अनन्त हो तो भी हमारे पास समय इतना कम है कि एक

आवश्यकता का उपभोग करते समय हमें अन्य आवश्यकताओं का त्याग करना पड़ता है। इस विशेषता के आधार पर आवश्यकताओं के बदलने का सिद्धान्त अथवा सम-सीमान्त उत्पत्ति का नियम (Law of Equimarginal Returns) बना है।

(द) आवश्यकताएँ परस्पर पूरक होती हैं। बहुत-सी आवश्यकताओं की पूर्ति एक साथ करनी पड़ती है। कभी-कभी ऐसा होता है कि जब हम एक आवश्यकता की पूर्ति के लिये एक वस्तु का उपयोग करते हैं, तब हमें

(द) आवश्यकताएँ पर- उसके साथ अन्य वस्तुओं का भी उपभोग करना पड़ता है। स्पर पूरक होती हैं। जैसे, जब हमें मोटर पर चढ़ने की इच्छा होती है, तब मोटरकार के साथ-साथ पेट्रोल की भी आवश्यकता होती है।

आवश्यकताएँ, आराम और शौक (Necessaries, Comforts & Luxuries)—सम्पत्ति के इन तीन वर्गों में अन्तर बतलाना सरल नहीं है। कुछ

जीवन की और कार्य- लोगो ने विशेषकर प्राचीनकाल में नैतिक आधार पर सम्पत्ति क्षमता की का वर्गीकरण किया है। उन लोगो ने आवश्यकताओं में उन वस्तुओं को शामिल किया था, जिसे 'सादा जीवन उच्च विचार' का आदर्श प्राप्त होता था। उनके विचार में शोक

य विग्न की वस्तुएँ मनुष्य के जीवन को पतित करती थी। कभी-कभी सम्पत्ति का वर्गीकरण 'उत्पादक' उपभोग के आधार पर किया जाता है। उन वस्तुओं को आवश्यकताओं में शामिल किया जाता है, जो जीवन और कार्यक्षमता बनाये रखने के लिये आवश्यक हैं। इन हिमाव से हम आवश्यकताओं को दो भागों में बाँट सकते

है। (अ) जीवन की आवश्यकताएँ (Necessaries for life) इनमें वस्तुएँ सम्मिलित हैं, जो जीवन-रक्षा के लिये नितान्त आवश्यक हैं। (ब) कार्यक्षम की आवश्यकताएँ (Necessaries for efficiency) जीवन-रक्षा सम्बन्ध वस्तुओं के साथ-साथ इनमें वे वस्तुएँ शामिल हैं, जो मनुष्य को अपना कार्य के लिये सब प्रकार से योग्य बनाती हैं।

इन दो प्रकार की आवश्यकताओं के सिवा एक तीसरे प्रकार की भी आवश्यकता मानी जाती है। इन्हें कृत्रिम आवश्यकताएँ या मानी हुई आवश्यकताएँ (conventional necessities) कहते हैं। इनमें वे वस्तुएँ सम्मिलित हैं, जो जीवन-रक्षा अथवा कार्यक्षमता के लिये आवश्यक नहीं हैं। परन्तु आदत के कारण वे इन आवश्यक बन जाती हैं कि जब तक मनुष्य उन्हें प्राप्त नहीं कर लेता, तब तक ये आवश्यकताओं की पूर्ति को अथवा समझता है। चाय, तम्बाकू, फैशन के कपड़े इत्यादि कृत्रिम आवश्यकताओं के परिचित उदाहरण हैं।

(स) आराम (Comforts)—आराम सम्बन्धी वस्तुओं का स्थान कृत्रिम आवश्यकताओं और शौक या विलास की वस्तुओं के बीच में है। इनमें वे वस्तुएँ शामिल हैं, जिनसे मनुष्य की योग्यता और कार्यक्षमता तो बढ़ती है, परन्तु इतनी नहीं बढ़ती कि उन पर किये गये खर्चों के बराबर हो सके।

(द) शौक या विलास (Luxuries)—शौक में वे वस्तुएँ शामिल हैं जिनका उपभोग आवश्यक इच्छाओं की पूर्ति के लिये किया जाता है। इनके उपभोग से मनुष्य की योग्यता नहीं बढ़ती, वरन् कभी-कभी कम हो जाती है।

आवश्यकताएँ, आराम और शौक ये सब तुलनात्मक शब्द हैं। जलवायु और सामाजिक प्रथाओं के भेद कुछ वस्तुओं को एक स्थान में आवश्यक बना देते हैं, तो दूसरे स्थान में अनावश्यक। पश्चिमी देशों में एक मजदूर के लिये ये शब्द तुलनात्मक हैं कमीज आवश्यक वस्तु है, परन्तु एक भारतीय मजदूर के लिये वह बहुधा एक शौक की वस्तु है। इसलिये जब हम किसी वस्तु की गणना आवश्यकता में करते हैं, तब स्थान और समय के अनुसार केवल तुलनात्मक दृष्टि से कर सकते हैं। कृत्रिम आवश्यकताएँ भी विभिन्न समाजों और सामाजिक वर्गों के अनुसार भिन्न-भिन्न प्रकार की हुआ करती हैं। हमारे देश में निम्न वर्गों के लोगों में हुक्का बहुत प्रचलित है और मध्यवर्ग में चाय की प्रथा अधिक है वस्तुओं का वर्गीकरण करने समय हमें लोगों के धन्यों का भी ध्यान रखना चाहिये। जो

वस्तु एक आदमी के लिये आराम की वस्तु है, वही दूसरे के लिये शौक की सामग्री हो सकती है और तीसरे के लिये अपनी योग्यता बनाये रखने के लिये आवश्यक। एक गरीब मनुष्य के लिये मोटरकार शौक की वस्तु है, परन्तु वही मोटरकार किसी डाक्टर के लिये अपनी कार्यक्षमता बनाये रखने के लिये आवश्यक हो जाती है और वही मोटरकार कितनों के लिये आराम का साधन हो सकती है।

क्या आर्थिक दृष्टि से शौक की वस्तुओं पर खर्च करना उचित है? शौक या विलास गन्द से ही कुछ निन्दनीय अर्थ टपकता है। परन्तु अर्थशास्त्री का इससे कोई मतलब नहीं। अपने अध्ययन के लिये हम शौक की वस्तुओं को दो श्रेणियों में बाँट सकते हैं—एक तो हानिकारक शौक और दूसरे हानिरहित शौक। हानिरहित शौक में वे वस्तुएँ शामिल हैं, जिनसे मनुष्य की योग्यता या कार्यशक्ति न तो बढ़ती है न घटती है, जैसे कीमती कपड़े। हानिकारक शौक में वे वस्तुएँ शामिल हैं, जो मनुष्य की योग्यता या कार्यशक्ति को कम कर देती हैं, जैसे, शराब। इसलिये हानिकारक शौक के पदार्थों का उपभोग उचित नहीं कहा जा सकता। हानिरहित शौक के पदार्थों के सबब में कभी-कभी यह कहा जाता है कि उनके उपयोग से कुछ लोगों को काम मिलता है। अर्थात् कुछ लोगों को अपनी जीविका उपार्जन का एक साधन मिल जाता है। परन्तु इस दलील में तथ्य नहीं है। जो रुपया शौक की वस्तुओं पर खर्च किया जाता है, वह अन्य वस्तुओं के खरीदने में खर्च किया जा सकता था अथवा उसे व्याज पर लगाया जा सकता था। इसमें भी तो मजदूरों को काम मिलता, यद्यपि वह काम किसी अन्य प्रकार का होता। आर्थिक दृष्टि से शौक पर खर्च इसलिये उचित कहा जा सकता है कि विलास की इच्छा मनुष्य में धन संग्रह की प्रवृत्ति बढ़ाती है और इस प्रवृत्ति के कारण वह परोक्षरूप से समाज का बड़ा हित करता है। विलास की इच्छा मनुष्य से हमेशा अधिकाधिक काम कराती है। चाहे यह इच्छा निम्न प्रकार की हो, परन्तु यह सच है कि वह मनुष्य को कार्यशील बनाती है, समाज की उत्पादन शक्ति को बढ़ाती है। यह बात भी सच है कि विलास के ही कारण ललित कलाओं ने इतनी उन्नति की है।

अध्याय ४

उपयोगिता

(Utility)

उपयोगिता (Utility)—शब्दकोश के अनुसार उपयोगिता का अर्थ उपयोगी होना या काम में आना है। इस अर्थ में हवा और पानी में बहुत उपयोगिता है। परन्तु अर्थशास्त्र में उपयोगिता शब्द का अर्थ अन्य दृष्टि में किया जाता है। उपयोगिता का अर्थ आवश्यकताओं को पूरा करने की क्षमता है। इसके माने यह है कि जब किसी वस्तु की आवश्यकता होती है, तो यह आशा की जाती है कि वह किसी इच्छा विनोद की पूर्ति कर सकेगी। हम किसी वस्तु की इच्छा इसलिये कर सकते हैं कि वह उपयोगी हो। पर यह भी संभव है कि वह उपयोगी न भी निकले। हम यह भी नहीं कह सकते कि किसी वस्तु से हमें जो इच्छापूर्ति या तृप्ति मिलती है, वही उस वस्तु की उपयोगिता है। इच्छा और तृप्ति दो भिन्न-भिन्न वस्तुएँ हैं। उनमें सदा मतुलन (balance) नहीं रहता। इसलिये उपयोगिता इच्छा की प्रगाढ़ता का माप है, उपयोग का नहीं और न तृप्ति का। (Utility is the measure, not of usefulness, nor of satisfaction, but the intensity of desire)

किसी वस्तु की आवश्यकता जितनी प्रगाढ़ इच्छा के साथ होती है और उसके उपभोग से जो वास्तविक तृप्ति प्राप्त होती है, ये दोनों दो भिन्न मानसिक स्थितियों के घटक हैं। वास्तव में अर्थशास्त्री दूसरी स्थिति को नापना उपयोगिता की व्याख्या चाहता है, परन्तु वह इसलिये नहीं नाप सकता कि वह करने में हम यह मान उपभोक्ता के मन में प्रवेश नहीं कर सकता। इसलिये उसे लगते हैं कि इच्छा की पहिली स्थिति का आसरा लेना पड़ता है। अर्थशास्त्री यह प्रगाढ़ता और उपभोग से प्राप्त तृप्ति बराबर मान लेता है कि जिस वस्तु की इच्छा होती है, उस इच्छा का गाढ़ापन और उसके उपभोग से मिलनेवाली तृप्ति लगभग बराबर होते हैं। अर्थात् जितनी अधिक इच्छा होती है, लगभग उतनी ही अधिक पूर्ति या तृप्ति होती है। परन्तु यह हमेशा नहीं होता है। अर्थशास्त्र के आचार्य मार्शल ने इच्छा और तृप्ति की इस असमानता के कई कारण बताये हैं, जिसे मानसिक उत्तेजना, आदत, कुप्रवृत्ति, झूठी आशा इत्यादि।¹ परन्तु फिर भी यह कहा जा सकता है कि जब किसी मनुष्य की

¹ Marshall, Principles of Economics, p 92.

आदों काफी हद तक निश्चित होती है, तब यह असमानता इतनी नहीं होती कि अर्थशास्त्री के सिद्धान्तों पर आघात कर सके।

किमी वस्तु की उपयोगिता प्रत्यक्ष रूप से (directly) नहीं नापी जा सकती, क्योंकि हम उपयोगिता की परिभाषा भौतिक रूप से नहीं कर सकते। जिस प्रकार कि भोजन के पदार्थों की कर सकते हैं कि अमुक पदार्थ में इतनी उपयोगिता का नाप हम स्वास्थ्यप्रद मात्रा या कैलॉरीज होती है। हम अपनी मानसिक परोक्ष रूप से द्रव्य के अवस्थाओं को ठीक-ठीक नहीं नाप सकते, न उनकी तुलना रूप में कर सकते हैं। ही कर सकते हैं। परन्तु हम एक वस्तु की उपयोगिता की तुलना दूसरी वस्तु की उपयोगिता से कर सकते हैं। अथवा एक वस्तु की उपयोगिता की तुलना द्रव्य की उपयोगिता से कर सकते हैं। अथवा दो वस्तुओं की उपयोगिताओं की तुलना द्रव्य की दो रकमों के अनुपात में की जा सकती है। “जब हम एक मनुष्य को इस असमंजस में पाने हैं कि वह थोड़े से आने एक मिगार पर खर्च करे, अथवा एक कप चाय पर अथवा पैदल घर जाने के बदले किमी सवारी पर, तब हम साधारण कहावत के अनुसार यह कहने हैं कि वह उन सबसे बराबर उपयोगिता पाने की आशा करता है।”¹

अन्त में यह ध्यान रखना चाहिये कि यद्यपि ‘उपयोगिता’ शब्द में नीतिशास्त्र की विचारधारा की ओर इंगारा होता है, परन्तु अर्थशास्त्र इस शब्द का उपयोग नीतिशास्त्र में बिना किमी प्रकार के सम्बन्ध से किया जाता है। जिस इच्छा की प्रगाढता या प्रबलता हम नापना चाहते हैं, वह उच्च भी हो सकती है और नीच भी। अर्थशास्त्री का मतलब तो केवल इच्छा या आवश्यकता के अस्तित्व से होता है, उसके प्रकार से नहीं कि वह अच्छी है या बुरी।

घटती उपयोगिता (Diminishing Utility)—यद्यपि साधारणतः मनुष्य की आवश्यकताओं की सीमा नहीं है, परन्तु कोई भी आवश्यकता विशेष की पूर्ति की जा सकती है। कोई भी वस्तु हमें जितनी अधिकाधिक मात्रा में मिलती जाती है, उतनी ही हमारी इच्छा उसके लिये कम होती जाती है। मनुष्य की प्रकृति के सम्बन्ध में यह चिरपरिचित अनुभव है और इसी अनुभव के आधार पर यह सिद्धान्त बनाया गया है। एक जोटा जूता रखने की हमारी इच्छा बड़ी प्रबल होती है। परन्तु दूसरे जोड़े के लिये उतनी नेज न होगी, तीसरे जोड़े में तो हमें और भी कम तृप्ति मिलेगी और चौथा

¹ “If we find a man in doubt whether to spend a few pence on a cigar or a cup of tea, or on riding home instead of walking home, then we may follow ordinary usage and say that he expects from them certain utilities.—*Ibid.*, p. 13

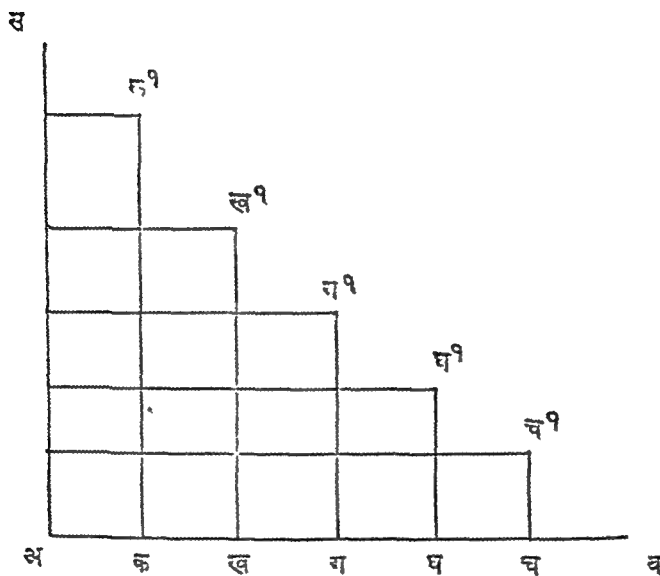
जोडा तो जैसे शायद एक बोझ-सा लगने लगे। उपभोग के सभी क्षेत्रों में यह प्रवृत्ति पाई जाती है कि जैसे-जैसे किसी वस्तु की अधिक मात्राएँ मिलती जाती हैं, वैसे-वैसे उन मात्राओं की उपयोगिता घटती जाती है। यह हो सकता है कि किसी वस्तु की मात्राओं की उपयोगिता कम तेजी से घटे और किसी की अधिक तेजी से, परन्तु यह घटने की प्रवृत्ति सबसे रहती है। और एक ऐसा समय आ जाता है कि जब मात्राओं में उपयोगिता विलकुल न रहेगी। इस अनुभव को घटती उपयोगिता का नियम (Law of Diminishing Utility) कहते हैं। मार्शल ने इस नियम का वर्णन इस प्रकार किया है—

‘किसी मनुष्य के पास किसी वस्तु का जो सचय होता है और उस सचय में बढ़ती होने से उसे जो अधिक तृप्ति मिलती है, वह तृप्ति क्रमशः घटती जाती है, ज्यों-ज्यों उस सचय में प्रत्येक बार बढ़ती होती है।’ हम देख चुके हैं कि उपयोगिता का नाप केवल परोक्ष रीति से हो सकता है। कोई मनुष्य किसी वस्तु की जो कीमत देने को तैयार है, उर्मी कीमत के द्वारा उसकी उपयोगिता का नाप हो सकता है। कीमत के हिसाब से इस नियम को हम इस प्रकार समझावेगे। मान लो, एक आदमी एक जोड़े जूते का दाम ६ रुपया देने को तैयार है। यह रकम उस मनुष्य के लिये एक जोड़े जूते की उपयोगिता बतलाती है। दूसरे जोड़े जूते की उपयोगिता उसके लिये उतनी नहीं रहेगी जितनी कि पहिले जोड़े की है। इसलिये वह दूसरे जोड़े के लिये कम दाम देगा। मान लो, दूसरे जोड़े के लिये वह ५ रुपया देगा। यह रकम उसके लिये दूसरे जोड़े की उपयोगिता बतलाती है।

घटती उपयोगिता के कारण वह तीसरे जोड़े के लिये और भी कम दाम देगा, मान लो, तीसरे जोड़े के लिये वह ४ रुपया देगा। वह सख्या उसके लिये तीसरे जोड़े की उपयोगिता बतलाती है। इस प्रकार जैसे-जैसे वह मनुष्य अधिक जूते खरीदता है, वह क्रमशः कम दाम देता है और एक ऐसा समय आवेगा जब वह जूता खरीदने से विलकुल इनकार कर देगा। जूते का अन्तिम जोड़ा जिसे खरीदने को वह किसी प्रकार राजी होता है, सीमांत जोड़ा या सीमांत मात्रा (marginal unit) कहलाता है और इस जोड़े से जो उपयोगिता प्राप्त होती है, उसे सीमांत उपयोगिता (marginal utility) कहते हैं। मान लो, वह केवल तीन जोड़े जूते खरीदेगा, अधिक नहीं। तो इन तीन जोड़ों में जूते की सीमान्त उपयोगिता ४ रुपया मानी जायगी। तब हम घटती उपयोगिता के नियम की परिभाषा इस प्रकार कर सकते हैं—

‘किसी एक समय किसी मनुष्य के पास किसी वस्तु का जो सचय है, उस सचय में प्रत्येक बढ़ती के साथ उस मनुष्य के लिये उस वस्तु की सीमान्त उपयोगिता घटती जाती है।’ इस नियम को अगले पृष्ठ में दिखे गये चित्र न० १ की सहायता से इस प्रकार समझाया जा सकता है।

चित्र न० १ अब रेखा पर हम वरनु (जूता) की मात्राएँ नापते हैं और उस रेखा पर हम जूतों के दाम नापते हैं, जो आदमी विभिन्न जोड़ों के देने के लिये तैयार है। एक जोड़े के लिये उपभोक्ता क^१ दाम देगा; क^१ जोड़ा के लिये वह ख^१ दाम देगा। क्योंकि क^१ जोड़े की उपयोगिता अ^१ जोड़े से कम होगी। इस प्रकार ख^१



चित्र न० १

जोड़े के लिये ग^१ दाम देगा और ग^१ जोड़े के लिये वह घ^१ दाम देगा। जिस प्रकार वह अधिक जोड़े खरीदता जावेगा, उसी प्रकार जोड़ों के दाम कम होते जावेंगे। जो रेखा क^१ख^१ग^१घ^१ बिन्दुओं को जोड़ेगी, वह घटती उपयोगिता का नियम बतलावेगी और इन रेखा का घुमाव नीचे की ओर होगा।

नियम की सीमाएं (Limitations of Law)—‘किसी एक समय’ शब्दों में इस नियम का एक महत्वपूर्ण बन्धन या सीमा है। यदि हम अपना अध्ययन एक यह मान लिया जाता है कि उपभोक्ता की आदतें और रुचि नहीं बदलती।

दिये हुए समय पर केन्द्रित रखते हैं, तो यह कहा जा सकता है कि उसी बीच में उपभोक्ता की आदतें या रुचि बदल सकती हैं। इसलिये यह कहना नियम का अपवाद नहीं है कि कोई मनुष्य अच्छा संगीत जितना अधिक सुनेगा, उसकी इच्छा संगीत के लिये उतनी अधिक बढ़ेगी। अथवा कोई मनुष्य ज्यो-ज्यो शराब पिचेगा, उसकी इच्छा शराब के लिये अधिकाधिक बढ़ेगी। क्योंकि उसी बीच में उसकी आदतें और रुचि बदल जाती हैं। हमें प्रत्येक बार एक निश्चित समय मानना ही पड़ेगा। यह नियम सही है कि किसी एक समय यदि उपभोक्ता

की आदते और रुचि में अन्तर न हो तो किसी वस्तु की अधिकाधिक मात्राओं से उसे घटती हुई तृप्ति या पूर्ति प्राप्त होगी।

इसी प्रकार हमें मात्राएँ या इकाइयाँ बहुत छोटी नहीं लेनी चाहिये। यदि हम किसी वस्तु की मात्राएँ बहुत छोटे परिमाण की मानेंगे तो सीमान्त उपयोगिता घटने के बजाय आरम्भ में बढ़ेगी। बहुत थोड़े समय की छुट्टी में आदमी के यदि मात्राएँ बहुत छोटी हों तो सीमांत उपयोगिता बढ़ सकती है। काम से थके हुए शरीर और दिमाग को शायद पूरा आराम न मिले। परन्तु यदि उसे उममें दुगुने समय की छुट्टी मिल जावे तो आराम की दृष्टि में उसकी उपयोगिता पहिली की अपेक्षा दुगुनी से भी अधिक हो सकती है। इसलिये यह आवश्यक है कि जो मात्राएँ हम लें वे आकार और परिमाण में न्यायोचित हों। इस प्रकार ये सीमाएँ वास्तविक अपवाद नहीं हैं। वे तो केवल नियम के कुछ बन्धन बतलाते हैं।

कुछ ऐसी वस्तुएँ हैं, जिनकी सीमान्त उपयोगिता उनके मूल्य में बढ़ती के साथ-साथ नहीं घटती। जैसे, यदि किसी मनुष्य को विचित्र वस्तुएँ (curios) या डाकखाने के टिकट (stamps) संग्रह करने का शौक / कभी-कभी सीमांत है, तो जैसे-जैसे उसके संग्रह की बढ़ती होगी, वैसे-वैसे उपयोगिता बढ़ सकती उसकी इच्छा उन वस्तुओं का संग्रह बढ़ाने के लिये बढ़ती है, जैसे टिकटों की जावेगी। परन्तु वाइनर¹ के मत के अनुसार यह भी कोई अपवाद नहीं है। शर्त केवल यह है कि हमें उस वस्तु की पूरी मात्रा को इकाई मान लेना चाहिये। जैसे, मान लो, सप्ताह भर में केवल दो विचित्र एक से मोती प्राप्त हैं, तो हमें इन दोनों को एक मात्रा या इकाई मान लेना चाहिये। इस तरह के मोतियों की अधिक मात्राएँ घटती उपयोगिता देने लगेगी।

कभी-कभी किसी वस्तु की सीमान्त उपयोगिता केवल मनुष्यों के संग्रह पर नहीं, परन्तु अन्य मनुष्यों के पास उस वस्तु के संग्रह पर भी निर्भर होती है। जैसे यदि किसी मनुष्य के पास टेलीफोन है, तो जितने अधिक मनुष्यों के पास टेलीफोन होगा उतनी अधिक उस मनुष्य के टेलीफोन की उपयोगिता होगी। यही हाल बहुत-सी फैशन की वस्तुओं का है। परन्तु हममें सन्देह नहीं है कि किसी एक समय यदि किसी वस्तु के उपयोग की सीमा निश्चित कर दी जावे तो किसी वस्तु की अधिकाधिक मात्राओं की उपयोगिता घटती जावेगी। उदाहरण के लिये यदि टेलीफोन का उपयोग करनेवालों की संख्या बाँध दी जावे अथवा वही रहे तो एक मनुष्य के लिये दूसरे टेलीफोन की उपयोगिता उतनी न रहेगी जितनी पहिले की होती है।

¹ Viner, "The Utility Concept in Economic Theory" in the Journal of Political Economy, 1925.

यद्यपि ये नीमाएँ या अपवाद अधिक महत्वपूर्ण नहीं हैं, परन्तु इनके रहते हुए भी यह प्रवृत्ति इतनी अधिक पार्श्व जाती है और इसके अपवाद भी इतने कम हैं कि हम इस प्रवृत्ति को सार्वभौमिक कह सकते हैं। इस नियम का महत्व इस कारण है कि माग के नियम का आधार यही है और माग-रेखा (demand curve) का ढाल सदा नीचे की ओर होने के काफी कारण बतलाता है।

द्विती उपयोगिता के नियम का अधिक विस्तृत वर्णन—इस नियम की परिभाषा प्रायः इस प्रकार की जाती है कि किसी वस्तु की सीमान्त उपयोगिता किसी मनुष्य के पास उसके कुल सग्रह पर निर्भर होती है और उस सग्रह में किसी वस्तु की उपयोगिता प्रत्येक वृद्धि के साथ वह घटती जाती है। परन्तु किसी कई वस्तुओं पर निर्भर है। वस्तु की सीमांत उपयोगिता उन वस्तुओं की मात्रा पर निर्भर भी होती है, जो उसके बदले में उपयोग में आ सकें और उनकी नहायक या पूरक भी हो सकें। उदाहरण के लिये चाय की सीमांत उपयोगिता केवल इस पर निर्भर नहीं है कि एक मनुष्य ने कितने प्याले पिये हैं, वरन् काफी की कीमत पर भी निर्भर है। दूसरे किसी वस्तु की सीमान्त उपयोगिता इस बात पर भी निर्भर होती है कि उसकी पहुँच के भीतर कितनी वस्तुएँ हो सकती हैं। यदि किसी मनुष्य की आमदनी एकाएक दुगुनी हो जाती है तो फिर वह किसी वस्तु के लिये अधिक दाम देने को तैयार हो जायेगा और उसकी इच्छा भी उस वस्तु के लिये अधिक प्रगाढ़ हो जायेगी। 'जो मनुष्य मोटरकार न होने के कारण साइकिल पर चढ़ता है, यदि उसे मोटरकार मिल जावे तो साइकिल की उपयोगिता उसके लिये शून्य हो जावेगी।' अन्त में किसी मनुष्य के पास किसी वस्तु का जो सग्रह है, केवल उस पर उस वस्तु की सीमान्त उपयोगिता निर्भर नहीं होती, वरन् अन्य लोगों के पास उस वस्तु का जो सग्रह है, अन्य लोगों में उलझा जो वितरण होता है और वे लोग कौन हैं, इन बातों पर भी उस वस्तु की सीमान्त उपयोगिता निर्भर होती है। जैसे कि हीरो का उपयोग जितना ज्यादा होगा, उनकी उपयोगिता उतनी कम होगी। परन्तु किसी फैशन के कपड़ों की लोकप्रियता जितनी अधिक होगी उनकी उपयोगिता भी उतनी ही अधिक होगी। यदि यह मान्य हो जाय कि राजवराने के लोग कोई विशेष प्रकार के कपड़े पहिनते हैं तो लोगों की इच्छा उन कपड़ों के लिये बढ़ सकती है। इसलिये किसी मनुष्य के लिये किसी वस्तु की सीमान्त उपयोगिता उनके पास उस वस्तु का जो सचय है, केवल उस पर निर्भर नहीं होती, वरन् इस बात पर भी निर्भर होती है कि उस वस्तु की सहायक और प्रतियोगी वस्तुओं की मात्रा कितनी है, उनके पास अन्य वस्तुओं का सग्रह कितना है, अन्य लोगों के पास अन्य वस्तुओं का सग्रह कितना है तथा अन्य लोगों में उस वस्तु का वितरण कैसा है और वे अन्य लोग समाज के किस वर्ग के हैं।"

पूर्ण उपयोगिता और सीमांत उपयोगिता (Total Utility and Marginal Utility)—किरी मनुष्य के पास किमी वस्तु की जितनी मात्राएँ होती हैं, उन सबकी उपयोगिता के जोड़ को पूर्ण उपयोगिता कहते हैं। उन मात्राओं के जो जाने या न मिलने से हमें जो नुकसान होता है, उसके बराबर उस वस्तु की पूर्ण उपयोगिता है। सीमान्त उपयोगिता उस वस्तु की उस मात्रा की उपयोगिता को कहते हैं, जिसे वह मनुष्य एक निश्चित दाम पर खरीदने को किमी प्रकार राजी हो जाता है। जूतों के उदाहरण को यदि हम यहाँ फिर से ले जैसा हम मान चुके हैं कि वह मनुष्य केवल तीन जोड़े जूते खरीदता है, तो उसके लिये जूतों की पूर्ण उपयोगिता उसने जो कीमत दी है, उसके अनुसार (६ + ५ + ४) १५ रुपये के बराबर है, और सीमान्त उपयोगिता ४ रुपये के बराबर है।

कीमत के द्वारा पूर्ण उपयोगिता नहीं केवल सीमांत उपयोगिता नापी जाती है। एक आदमी तब तक कोई वस्तु खरीदता जायगा, जब तक उसकी सीमान्त उपयोगिता ठीक उस वस्तु की कीमत के बराबर न आ जायगी। पानी की एक कम या एक अधिक मात्रा पानी के दाम पर प्रभाव डालती है, हमारे पास पानी की जो पूरी मात्राएँ हैं, वे नहीं। इसलिये पूर्ण उपयोगिता का महत्त्व

केवल सिद्धान्त को दृष्टि से है। परन्तु सीमांत उपयोगिता का महत्त्व प्रत्यक्ष व्यावहारिक दृष्टि से है। किसी वस्तु की पूर्ण उपयोगिता जानने की कोई परवाह नहीं करता। जैसे चाय की पूर्ण उपयोगिता जानने की कोई परवाह नहीं करता, परन्तु सीमान्त उपयोगिता का सिद्धान्त हमारे दैनिक जीवन में आता रहता है। जब कोई व्यक्ति कोई वस्तु खरीदता है, तो उसके मन में यही समस्या रहती है कि कितना खरीदे? खरीद कहाँ बन्द करे? वह जो भी वस्तु खरीदता है, उसके लिये सीमा बाँधनी होती है और यह सीमा निश्चित करने में उसे यह खयाल करना पड़ता है कि यदि वह एक मात्रा और ले तो उसकी उपयोगिता कीमत के बराबर होगी या नहीं। अन्त में वह खरीद बन्द करता है, अर्थात् वह अपनी खरीद की सीमा पर पहुँच गया। यह

ध्यान में रखना चाहिये कि सीमांत उपयोगिता अन्तिम सीमान्त मात्रा अन्तिम मात्रा की उपयोगिता नहीं है। वह तो किसी वस्तु की एक मात्रा नहीं है। अधिक या एक कम मात्रा की उपयोगिता है। क्योंकि भौतिक रूप से मात्राओं में आपस में अन्तर नहीं होता। उन्हें एक

दूसरे से अलग-अलग रखना कठिन है। जैसे कि हमारे पास जो चाय का सचय है, उसमें किमी एक पौण्ड की उपयोगिता वही है, जो किमी दूसरे पौंड की। इस सचय के अन्तिम पौंड की उपयोगिता वही है, जो किमी अन्य पौण्ड की। परन्तु ५ पौण्ड चाय के सचय में, अन्य वस्तुएँ यथास्थिति रहने हुए भी एक पौण्ड की उपयोगिता ६ या अधिक पौण्ड चाय के सचय के एक पौण्ड की उपयोगिता की अपेक्षा अधिक है।

उपयोगिता सिद्धांत की आलोचना¹—उपयोगिता सिद्धान्त की काफी आलोचना हुई है। एक तो यह कहा गया है कि वह कच्चे मनोवैज्ञानिक आधार पर खड़ा किया गया है। इन आलोचकों की धारणा है कि अर्थशास्त्रियों ने घटती उपयोगिता का सिद्धान्त मनोविज्ञान के वेबर-फेर्नर सिद्धान्त (Weber-Fechner Law of Psychology) के आधार पर बनाया है। उनका

कहना है कि मनोविज्ञान का यह सिद्धान्त घटती उत्तेजनाओं (diminishing sensations) की व्याख्या करता है, भावों (feelings) की नहीं। इसलिये वह कच्चे मनोवैज्ञानिक आधार पर खड़ा है। परंतु यह सिद्ध करने के लिये कोई सबूत नहीं है कि प्रारम्भिक अर्थशास्त्रियों ने अपने सब मनोवैज्ञानिक विचार मनोवैज्ञानिकों से ग्रहण किये थे। उन्होंने अपने सिद्धान्त कोई मनोवैज्ञानिक सिद्धान्तों के आधार पर नहीं बताया है। उन्होंने अपने अध्ययन की सामग्री अनुभव और अवलोकन से प्राप्त की, मनोवैज्ञानिक सिद्धान्तों से नहीं। दूसरे, यह कहा जाता है कि सीमान्त उपयोगिता का सिद्धान्त मनुष्य के आचरण को इतना अधिक तर्कपूर्ण या बुद्धिमत्तापूर्ण

बना देता है कि उसमें वास्तविकता नहीं रह जाती। मनुष्य के अधिकांश कार्य पहिले से बिना सोचे-विचारे होते हैं। उसके अधिकांश आचरण 'उत्तेजना, प्रेरणा, आदत, प्रथा, फैशन तथा चलतू लोकमत' के अनुसार होते हैं। परन्तु अर्थशास्त्री का मतलब तो केवल इच्छा (desire) में रहता है। इच्छा के उत्पादक कारणों से नहीं। इच्छा चाहे

उत्तेजना से हो, चाहे प्रेरणा से, अर्थशास्त्री को इससे कोई मतलब नहीं। हमें इस बात पर अधिक जोर देने की आवश्यकता नहीं है कि हमारे सिद्धांत में बुद्धि या तर्क का स्थान बहुत अधिक है। जमल बात यह है कि मनुष्य प्रतियोगी इच्छाओं का निकाार है और चूँकि उनके पास जो साधन और समय है, वे नीमित हैं, इसलिये उने अपनी विभिन्न इच्छाओं में चुनाव करना पड़ता है। यदि वह एक चीज खरीदता है, तो उने दूसरी चीज छोड़नी पड़ती है। जीवन की यह दुखभरी कहानी सभी लोग जानते हैं। 'उपयोगिता की यह व्याख्या चुनाव करने के केवल एक मानसिक तरीके का वर्णन

¹ Cf. J. V. , "The Utility Concept in Economic Theory" in the Journal of Political Economy, 1925 Also A. J. Y. Y. , "Trend of Economics as seen by some American Economists" in the Quarterly Journal of Economics, Feb. 1925, pp. 175-76.

इस नियम से महत्त्व-पूर्ण परिणाम मिलते हैं।
 है।
 उत्तर इस सिद्धान्त से प्राप्त हो जाता है। मनुष्य के आचरण में जो समानता पाई जाती है, जिसे सदा हम माँग रेखा की निम्न गति में देखते हैं, उग समानता का अनुमान भी हम इस सिद्धान्त की व्याख्या द्वारा कर सकते हैं।²

अध्याय ५

माँग

(Demand)

माँग (Demand)—उपयोगिता के सिद्धान्त का अध्ययन करने के बाद यह स्वाभाविक है कि हम माँग सम्बन्धी सिद्धान्त का अध्ययन करें। क्योंकि सब प्रकार की माँग की तह में उपयोगिता स्थित रहती है। किसी वस्तु की केवल इच्छा करने से वह उस वस्तु की माँग नहीं हो जाती। अँगरेजी में एक कहावत है कि यदि केवल इच्छा करने से घोड़े मिल जाते तो भिखारी भी सवारी करते। बचपन में हलवाई की दूकान में तरह-तरह की मिठाइयाँ देखकर हम सबका जी ललचाया करता था। परन्तु हमारी वह इच्छा अर्थशास्त्र की दृष्टि से माँग नहीं थी। माँग वह तभी हुई जब हमारा रोना-मचलना देखकर हमारे माता-पिता ने हमें एक रुपया दिया, उसे लेकर हम हलवाई की दूकान पर दौड़े और मिठाई खरीदी। इच्छा के साथ साथ जब खरीदने की शक्ति उपयुक्त मात्रा में हो, तब वह वास्तविक माँग होती है।

अर्थशास्त्र में माँग का समन्वय हमेशा किसी द्रव्य के दान के माध्यम होता है। अमुक कीमत पर माँग का अर्थ यह हुआ कि उन कीमत पर लोग उस वस्तु की कितनी मात्रा

¹ Dr. J. P. Jones, 'Economics of Enterprise' See also *Hundison*, 'Supply and Demand', pp 44-49

² V. K. R., 'The Utility Concept in Economic Theory' in the *Journal of Political Economy*, 1925

खरीदने को तैयार है। जब तक हम किसी वस्तु की कीमत न मालूम हो, तब तक हम यह नहीं कह सकते कि हम उस वस्तु की कितनी मात्रा खरीदेंगे। किसी व्यक्ति या बाजार की माँग-सूची (demand schedule) उस सूची या फेहरिस्त को कहते हैं जिससे यह मालूम होता है कि किसी वस्तु की भिन्न-भिन्न मात्राएँ एक व्यक्ति या कई लोग किन दामों में खरीदेंगे।

किसी मनुष्य का किसी वस्तु का भाडार जैसे-जैसे बढ़ता चलेगा, वैसे-वैसे वह उसके लिये कम दाम देगा। दूसरे शब्दों में हम यह कह सकते हैं कि कम कीमत पर कोई मनुष्य किसी वस्तु को अधिक मात्रा में खरीदेगा, पर कीमत बढ़ने पर वह उसे पहिले से कम मात्रा में खरीदेगा।

यदि कीमत १० रु० है तो एक मनुष्य किसी वस्तु की १० मात्राएँ लेगा

१०	८	१२	१५	१८
१२	६	१५	१८	२०
१५	५	१८	२०	२२

ऊपर दी हुई सूची को व्यक्ति की माँग-सूची (individual demand schedule) कहते हैं। बाजार के सब व्यक्तियों की माँग-सूची को मिलाकर बाजार की माँग-सूची (market demand schedule) कहते हैं। सब व्यक्तियों की माँग-सूचियों को मिलाकर बाजार की माँग-सूची बनाने में पहिली बार कठिनाई यह होती है कि बाजार के विभिन्न व्यक्तियों की माँग-सूचियाँ एक-सी नहीं होती। कुछ लोग धनी होते हैं, कुछ गरीब होते हैं। धनिकों में और गरीबों में स्वभाव-भेद होता है। कुछ लोग किसी वस्तु को दूसरों की अपेक्षा अधिक प्रगाढ़ता से मांगेंगे। मनुष्यों की माँगों में ऐसी-एसी विचित्र विशेषताएँ पाई जाती हैं कि हम किसी एक व्यक्ति की माँग-सूची को सब व्यक्तियों की माँग-सूची का प्रतिनिधि नहीं कह सकते, जिसका गुण बाजार में स्थित सब व्यक्तियों की सरया से कर दिया जाय। परन्तु बड़े-बड़े बाजारों में बहुत-सी विचित्र विशेषताएँ एक दूसरे का खंडन कर देती हैं। इस कारण से बाजारों की माँग-सूचियाँ बनाना सम्भव हो जाता है। “व्यक्ति की इच्छा तो अस्थिर रहती है, परन्तु सब गरीबों की इच्छाओं का समूह जिनके आधार पर वे खरीद करते हैं, अस्थिर नहीं रहता है। जो कि भौतिक-वास्तव में वास्तविक या पदार्थ परमाणु को हलाने के लिये प्रयत्न करता है, परिवर्तनशील और अस्थिर होता है, परन्तु जो पदार्थों के वास्तविक वास्तव में हवा का दबाव प्रति वर्ग इंच में पन्द्रह पाउंड के बराबर होता है।”¹

¹ F. J., Elementary Principles of Economics, p. 301.

है।¹ और उपयोगिता की व्याख्या करने में हमें जो परिणाम प्राप्त होते हैं, वे मूल्य सिद्धान्त (theory of value) के लिये एक तर्कपूर्ण आधार देते हैं। किन्हीं वस्तु की उपयोगिता और विनिमय में जो काफी अन्तर होता है, उसका समोपप्रद उत्तर इस सिद्धान्त से प्राप्त हो जाता है। मनुष्य के आचरण में जो समानता पाई जाती है, जिसे सदा हम माँग रेखा की निम्न गति में देखते हैं, उस समानता का अनुमान भी हम इस सिद्धान्त की व्याख्या द्वारा कर सकते हैं।²

अध्याय ५

माँग

(Demand)

माँग (Demand)—उपयोगिता के सिद्धान्त का अध्ययन करने के बाद यह स्वाभाविक है कि हम माँग सम्बन्धी सिद्धान्त का अध्ययन करें। क्योंकि सब प्रकार की माँग की तह में उपयोगिता स्थित रहती है। किसी वस्तु की केवल इच्छा करने से वह उस वस्तु की माँग नहीं हो जाती। अँगरेजी में एक कहावत है कि यदि केवल इच्छा करने से घोड़े मिल जाते तो भिखारी भी सवारी करते। बचपन में हलवाई की दुकान में तरह-तरह की मिठाइयाँ देखकर हम सबका जी ललचाया करता था। परन्तु हमारी वह इच्छा अर्थशास्त्र की दृष्टि से माँग नहीं थी। माँग वह तभी हुई जब हमारा रोग-मचलना देखकर हमारे माता-पिता ने हमें एक रुपया दिया, उसे लेकर हम हलवाई की दुकान पर दौड़े और मिठाई खरीदी। 'इच्छा के साथ साथ जब खरीदने की शक्ति उपयुक्त मात्रा में हो, तब वह वास्तविक माँग होती है।

अर्थशास्त्र में माँग का सम्बन्ध हमेशा किसी वस्तु के दाम के साथ होता है। अमुक कीमत पर माँग का अर्थ यह हुआ कि उन कीमत पर लोग उस वस्तु की कितनी मात्रा

¹ D. P. For, 'Economics of Enterprise' See also Henderson, 'Supply and Demand', pp 44-49

² M. R, 'The Utility Concept in Economic Theory' in the Journal of Political Economy, 1925

खरीदने को तैयार है। जब तक हमें किसी वस्तु की कीमत न मालूम हो, तब तक हम यह नहीं कह सकते कि हम उस वस्तु की कितनी मात्रा खरीदेंगे। किसी व्यक्ति या बाजार की माँग-सूची (demand schedule) उस सूची या फ्रेजरित को कहते हैं जिससे यह मालूम होता है कि किसी वस्तु की भिन्न-भिन्न मात्राएँ एक व्यक्ति या कई लोग किन दामों में खरीदेंगे।

किसी मनुष्य का किसी वस्तु का भाडार जैसे-जैसे बढ़ता चलेगा, वैसे-वैसे वह उसके लिये कम दाम देगा। दूसरे शब्दों में हम यह कह सकते हैं कि कम कीमत पर कोई मनुष्य किसी वस्तु को अधिक मात्रा में खरीदेगा, पर कीमत बढ़ने पर वह उसे पहिले से कम मात्रा में खरीदेगा।

यदि कीमत १० रु० है तो एक मनुष्य किसी वस्तु की १० मात्राएँ लेगा

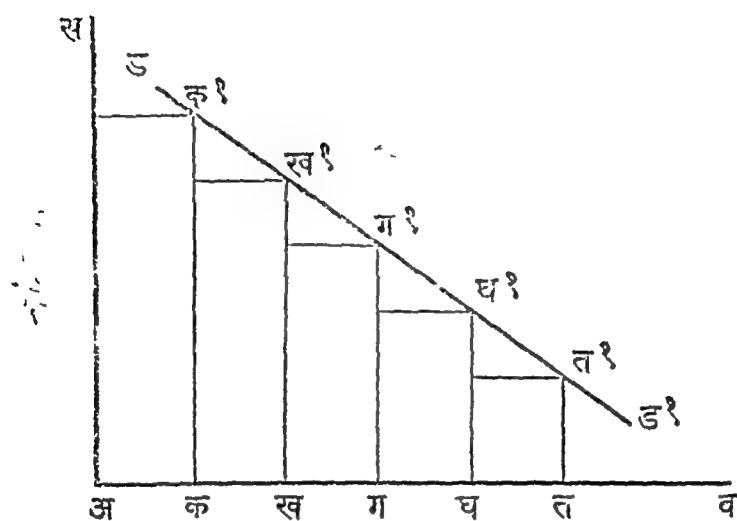
१०	८	१२	१५	१८
१२	६	१५	१८	२०
१५	५	१८	२०	२२

ऊपर दी हुई सूची को व्यक्ति की माँग-सूची (individual demand schedule) कहते हैं। बाजार के सब व्यक्तियों की माँग-सूची को मिलाकर बाजार की माँग-सूची (market demand schedule) कहते हैं। सब व्यक्तियों की माँग-सूचियों को मिलाकर बाजार

की माँग-सूची बनाने में पहिली बार कठिनाई यह होती है कि बाजार के विभिन्न व्यक्तियों की माँग-सूचियाँ एक-सी नहीं होती। कुछ लोग धनी होते हैं, कुछ गरीब होते हैं। धनिकों में और गरीबों में स्वभाव-भेद होता है। कुछ लोग किसी वस्तु को दूसरों की अपेक्षा अधिक प्रगाढ़ता से मांगेंगे। मनुष्यों की माँगों में ऐसी-एसी विचित्र विवेकताएँ पाई जाती हैं कि हम किसी एक व्यक्ति की माँग-सूची को सब व्यक्तियों की माँग-सूची का प्रतिनिधि नहीं कह सकते, जिसका गुण बाजार में स्थित सब व्यक्तियों की सराया से कर दिया जाय। परन्तु बड़े-बड़े बाजारों में बहुत-सी विचित्र विवेकताएँ एक दूसरे का खंडन कर देती हैं। इस कारण से बाजारों की माँग-सूचियाँ बनाना सम्भव हो जाता है। “व्यक्ति की इच्छा तो अस्थिर रहती है, परन्तु सब गरीबों की इच्छाओं का समूह जिनके आपार पर वे खरीद करते हैं, अपेक्षाकृत स्थिर होता है। जैसे कि भौतिक-शास्त्र में वायुमंडल का पत्रिक परमाणु तो हमारे घरीर में परमाणु करता है, परिवर्तनशील जोर अस्थिर होता है, परन्तु उन परमाणुों के कारण वायुमंडल में हवा का दबाव प्रति वर्ग इंच में पन्द्रह पाउंड के स्थिर होता है।”¹

¹ Fisher, Elementary Principles of Economics, p 301.

यह ध्यान रखना चाहिये कि कीमत बाजार में माधारण सीमान्त उपयोगिता नहीं नापती। कीमत वस्तु की सीमान्त उपयोगिता प्रत्येक व्यक्ति के लिये अलग-अलग बतलाती है। चूँकि प्रत्येक मनुष्य की आमदनी और रुचि भिन्न-भिन्न होती है। इसलिये यदि प्रत्येक मनुष्य किसी वस्तु को एक ही दाम पर गरीदे तो भी उस दाम से उसके लिये एक बराबर उपयोगिता नहीं नापी जा सकती।



चित्र न० २

चित्र न० २ में माँग-सूची का ग्राफ दिया गया है। किसी वस्तु की विभिन्न मात्राओं के लिये खरीदार जो कीमत देगे वह उस रेखा पर है और विभिन्न दामों पर वस्तु की जो मात्राएँ खरीदार लेगे वे अव रेखा पर है। जब दाम कक^१ है, तब खरीदार केवल अक मात्रा लेगे, क्योंकि दाम ऊँचा है। जब कीमत कक^१ से घटकर खख^१ हो जाती है, तब ग्राहक अख अर्थात् अधिक मात्राएँ लेते हैं और जब कीमत गिरकर घघ^१ हो जाती है, तब माँग भी बढ़कर अव हो जाती है।

माँग का नियम (Law of Demand)—माँग के नियम की परिभाषा इस प्रकार है। अन्य चीजों के यथास्थिति रहते हुए किसी वस्तु की कीमत जैसे-जैसे कम होगी वैसे-वैसे उसकी माँग बढ़ेगी। इस प्रकार माँग कीमत के उलटे अनुपात में घटती-बढ़ती है। यह घटी-बड़ी धीमी भी हो सकती है और तेज भी। कभी-कभी कीमत थोड़ी-सी घटने से भी माँग अधिक बढ़ जाती है। कुछ वस्तुओं के सम्बन्ध में माँग अधिक बढ़ाने के लिये कीमत अधिक घटाने की आवश्यकता होती है।

चीजों के यथास्थिति रहते हुए शब्दों में इस नियम की एक बड़ी शर्त लगी नियम यह कहता है कि वस्तुओं की कीमत जैसे-जैसे बदलती है, वैसे-वैसे

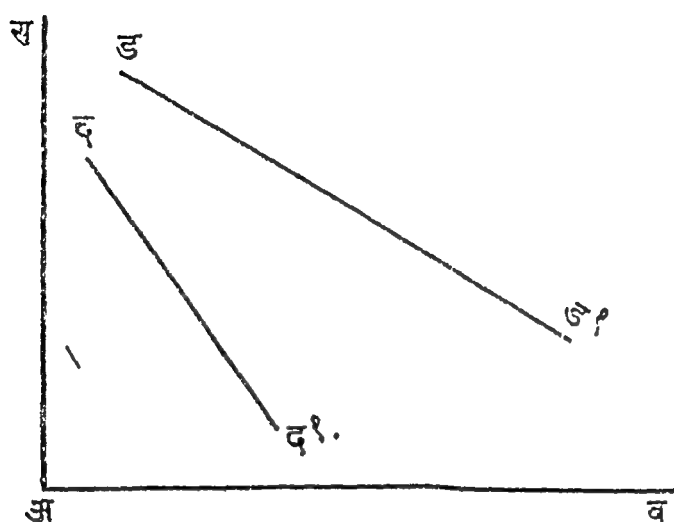
उनकी माँग भी बदलती है। परन्तु यदि इसी बीच में बाजार में अन्य परिस्थितियाँ बदल जाती हैं, तो संभव है ऐसा न भी हो। उदाहरण के नियम की शर्तें। लिये यदि फैशन या रीति-रिवाज या मोसम बदल जाता है तो यह भी हो सकता है कि दाम घटने पर भी माँग न बढ़े। इसके सिवा यदि किसी वस्तु की प्रतियोगी या सहायक वस्तुओं के दाम बदलते हैं, तब भी यह हो सकता है कि उस वस्तु की कीमत में बिना कोई घटी-बढ़ी के उसकी माँग किसी एक दाम पर बदल जावे। और थोड़े से कुछ मीके ऐसे भी आ सकते हैं, जब दाम बढ़ने से किसी वस्तु की माँग भी बढ़ जावे। यदि लोग ऐसा सोचते हैं कि अभी इस वस्तु के दाम और बढ़ेंगे तो थोड़े से दाम बढ़ने पर वे उसको अधिक मात्रा में खरीदने का प्रयत्न करेंगे।

माँग की लोच (Elasticity of Demand)—लोच माँग की एक विशेषता है। हम देख चुके हैं कि किसी वस्तु के दाम बढ़ने पर उसकी माँग घटती है। परन्तु घटने की गति धीमी भी हो सकती है और तेज भी। कीमत बदलने पर माँग जिस गति से बदलती है, उसे 'माँग की लोच' कहते हैं।

किसी वस्तु के लिये माँग लोचदार हो सकती है या बेलोच। जब किसी वस्तु के दाम में थोड़ी-सी कमी होने पर उसकी माँग अधिक बढ़ जाती है, तब उस माँग को लोचदार माँग कहते हैं। अथवा जब कीमत थोड़ी-सी बढ़ने पर माँग ज्यादा घट जाती है, तब भी माँग लोचदार कही जाती है। परन्तु जब कीमत में थोड़ी-सी कमी होने पर माँग भी थोड़ी बढ़ती है और धीरे-धीरे बढ़ती है, अथवा

थोड़ी-सी कीमत-बढ़ने पर माँग भी थोड़ी-सी घटती है, तब उस माँग को बेलोच कहा जाता है। यहाँ 'थोड़ी-सी', 'ज्यादा' 'अधिक' इन शब्दों के अर्थ स्पष्ट नहीं हैं। अपने विचारों को स्पष्ट और निश्चित करने के लिये मार्शल ने लोच नापने की एक रीति सुनाई है। उनका मत है कि किसी वस्तु की जितनी मात्रा की माँग किसी एक कीमत पर होती है, उस मात्रा और कीमत का गुणा करने से जो गुणनफल आता है, वह गुणनफल जब तक एक-सा रहता है, तब तक माँग की लोच को सम (unity) मान लेना चाहिये। इसका अर्थ यह है कि दाम या कीमत में चाहे जो घटी-बढ़ी हो, परन्तु किसी वस्तु पर खर्च की गई कुल रकम वही रहेगी। उदाहरण के लिये मान लो कि जब कीमत ५ रुपया है तो लोग किसी वस्तु की १०० मात्राएँ लेंगे। जब कीमत ८ रुपया है, तब वे १२५ मात्राएँ लेंगे और जब कीमत २ रुपया है, तब वे २५० मात्राएँ लेंगे। इन तीनों में दाम और मात्राओं का गुणनफल एक-सा रहता है, अर्थात् ५०० रुपया रहता है। इसलिये माँग की लोच सम है। परन्तु जब दाम में थोड़ी-सी कमी होने पर माँग इतनी अधिक बढ़ जावेगी कि वस्तु पर खर्च की हुई कुल रकम भी बढ़ जावेगी तब माँग की लोच सम से अधिक हो जावेगी। हमने ऊपर जो उदाहरण दिया है, मान लो ५ रुपया प्रति मात्रा की दर से १०० मात्राओं की माँग है। परन्तु ४ रुपया

प्रति मात्रा की दर से १२० मात्राओं की माँग है। तब पहिले सौदे में खरीदारो ने कुल रकम ५०० रुपया खर्च की और दूसरे सौदे में ५२० रुपया। इसलिये यहाँ माँग की लोच सम से अधिक होगी।



चित्र न० ३

जब कीमत में थोड़ी-सी घटी होने से माँग में इतनी थोड़ी वृद्धि होगी कि कुल खर्च की हुई रकम घट जावेगी, तब माँग की लोच सम से कम कही जायगी। जैसे कि ऊपर के उदाहरण के अनुसार जब कीमत ५१२ रुपया है, तब १०० मात्राएँ विकती हैं, परन्तु जब कीमत ४ रुपया है, तब मानलो १२० मात्राएँ विकती हैं। पहिले सौदे में कुल रकम ५०० रुपया खर्च होता है, परन्तु दूसरे सौदे में कुल रकम ४८० रुपया खर्च होता है इसलिये माँग की लोच सम से कम है।

ऊपर के चित्र न० ३ में डड^१ रेखा लोचदार माँग और दद^१ रेखा वेलोच माँग बतलाती है।

अर्थशास्त्रियों के मतानुसार पाँच प्रकार की माँग की लोच होती है। एक तो पूर्ण लोचदार माँग होती है। इसमें कीमत में थोड़ी-सी कमी होने पर माँग बहुत अधिक बढ़ जाती है। दूसरी आपेक्षकृत लोचदार माँग होती है। कीमत में थोड़ी-सी कमी होने पर माँग में अपेक्षाकृत काफी अधिक वृद्धि होगी। अर्थात् उतनी कीमत नहीं घटेगी जितनी माँग बढ़ जावेगी। तीसरा प्रकार वह है, जब माँग सम रहेगी। इसका वर्णन ऊपर कर चुके हैं। चौथी माँग आपेक्षकृत वेलोच हो सकती है। इसमें कीमत में थोड़ी-सी बढ़ती होने से माँग में कोई विशेष बढ़ती नहीं होती। पाँचवा प्रकार पूर्ण वेलोच माँग का है। यह तब होता है, जब कीमत में चाहे जो बढ़ती हो, माँग बिल्कुल नहीं बदलती।

माँग की लोच किन बातों पर निर्भर है ? (अ) शौक की वस्तुओं की माँग लोचदार होती है, परन्तु आवश्यक वस्तुओं की माँग वेलोच होती है। क्योंकि आवश्यक

माँग की लोच किन बातों पर निर्भर है ? वस्तुओं पर खर्च होनेवाली रकम पहिले से मालूम रहती है और वह बँधी हुई होती है। कीमत चाहे जो हो आवश्यक वस्तुएँ हमे खरीदनी ही पड़ेगी। परन्तु कीमत बढ़ने पर शौक की चीजों की खरीद बन्द कर दी जा सकती है। परन्तु

‘आवश्यक’, ‘शौक की’ ये शब्द गृहा तुलनात्मक अर्थ में उपयोग किये जाते हैं। किसी व्यक्ति या कुछ व्यक्तियों के लिये जो शौक की वस्तु है, वह दूसरे के लिये आवश्यक हो सकती है। इसलिये किसी वस्तु की माँग की लोच समाज के विभिन्न वर्गों के लिये विभिन्न प्रकार की होती है। जो वस्तु एक वर्ग के लिये शौक की चीज है, वही दूसरे वर्ग के लिये आवश्यक हो सकती है। इसलिये उसी चीज की लोच में उन दोनों वर्गों के लिये भेद हो जायगा। परन्तु जो वस्तुएँ जीवन के लिये आवश्यक हैं, उन सबकी माँग सब वर्गों के लिये वेलोच होती है। जो वस्तुएँ कृत्रिम या मानी हुई आवश्यकताओं में शामिल हैं, उनकी भी माँग वेलोच होती है। क्योंकि उनका उपयोग आदत में शामिल हो जाता है, जो जल्दी नहीं छोड़ी जा सकती है। परन्तु कई वस्तुएँ जो कार्यक्षमता या योग्यता सम्बन्धी आवश्यकताओं में शामिल हैं, उनके लिये गरीब तथा निम्न मध्यम श्रेणी की माँग तो लोचदार होती है और धनिक वर्ग की माँग वेलोच होती है। (ब) यदि कोई वस्तु ऐसी है कि उसके बदले में अन्य वस्तुओं का उपयोग हो सकता है तो उस वस्तु की माँग लोचदार होगी। ‘ट्रामकार’ और ‘बस’ एक दूसरे के बदले में उपयोग में आ सकती हैं। यदि ‘बस’ वाले ज्यादा किराया लेने लगे तो बहुत से लोग ट्रामकार में चढ़ने लगेंगे। अर्थात् यदि ‘बस’ की सवारी की कीमत बढ़ जाती है, तो उसकी माँग में काफी कमी हो जायगी। (स) यदि वस्तु के कई प्रकार के उपयोग हो सकते हैं तो उसकी माँग लोचदार होगी। उदाहरण के लिये विजली ले लीजिये। इस समय प्रति इकाई के भाव से विजली की जो कीमत है, उसके कारण लोग विजली का उपयोग केवल रोजनी के लिये करते हैं। परन्तु यदि प्रति इकाई कीमत कम हो जाय तो लोग विजली का उपयोग भोजन बनाने, ठंड में कमरा गरम रखने इत्यादि के लिये करने लगे। इसलिये कीमत गिरने पर माँग बढ़ सकती है। (ड) यदि वस्तु का उपयोग अविष्य के लिये टाला जा सकता है, तो उसकी माँग लोचदार होती है। उदाहरण

लोच किन बातों पर निर्भर है ? के लिये मेरा जूता पुराना हो चला है। यदि जूतों के दाम कम हैं, तो हम पुराने जोड़े को फेंक कर नया जोड़ा खरीद सकते हैं, परन्तु यदि जूतों के दाम ऊँचे हैं तो हम यह मोचते हैं कि यह पुराना जोड़ा कुछ दिन और चलाया जाय, तथा नया जोड़ा बाद में खरीद लेंगे। इन परिस्थिति में कम दाम पर माँग अधिक होगी। परन्तु जो वस्तुएँ हमारी दैनिक आवश्यकता की हैं और जिनका उपयोग अविष्य के लिये नहीं टाला जा सकता उनकी माँग वेलोच होती है, जैसे कि चादल। (ट) बहुत ऊँची कीमत और मामूली

कीमत पर माँग लोचदार होती है। पर बहुत नीची कीमत पर बेलोच होती है। है। जब किसी वस्तु की कीमत प्रायः बहुत ऊँची रहती है या काफी ऊँची रहती है, तब दामों में थोड़ी-सी कमी होने पर धनी वर्ग उगे अधिक मात्रा में खरीदेगा। परन्तु जब किसी वस्तु की कीमत पहिले से ही काफी कम रहती है, जिसमें वह सब लोगों की पहुँच के भीतर रहती है और सबकी आवश्यकता पूरी हो जाती है, तब कीमत में थोड़ी-सी घटी-बढ़ी होने पर उसकी माँग में घटी-बढ़ी नहीं होती। (४) यदि किसी व्यक्ति की कुल आय की किसी वस्तु पर बहुत थोड़ा हिस्सा खर्च होता है तो उस वस्तु में माँग बेलोच होगी।

मृत्यु और कर के सिद्धान्तों के सम्बन्ध में माँग की लोच का नियम बहुत महत्वपूर्ण है। इस नियम से हम यह जानते हैं कि किसी वस्तु की कीमत में घटी-बढ़ी होने पर उसके उपयोग पर क्या असर पड़ेगा। यदि उस वस्तु की पूर्ति थोड़ी बढ़ जाती है या घट जाती है, तो कीमत कितनी घटेगी या बढ़ेगी। जिस व्यक्ति के पास किसी वस्तु का एकाधिकार (monopoly) रहता है, उसके लिये तो इस नियम का प्रत्यक्ष उपयोगिता है। यदि माँग बेलोच है, तो उस सिद्धान्तिक और प्रत्यक्ष लिये ऊँची कीमत रखना लाभप्रद होगा। तब वह अपने समस्याओं के सम्बन्ध में एकाधिकार से अधिक से अधिक मुनाफा प्राप्त कर सकेगा। परन्तु यदि माँग बहुत लोचदार है, तो वह अपने एकाधिकार से अधिक से अधिक मुनाफा पाने के लिये कम कीमत रखेगा। इसी प्रकार कर की समस्याओं में भी हम यह जान सकते हैं कि विभिन्न वस्तुओं पर जो कर लगाये गये हैं, उनका वस्तुओं के उपयोग पर क्या असर पड़ रहा है। यह असर हम उन वस्तुओं की माँग की लोच के अवलोकन द्वारा जान सकते हैं।

प्रतिस्थापन सिद्धान्त या सम सीमान्त उत्पत्ति नियम (The Principle of Substitution or the Law of Equi-marginal Returns) - विनिमय कार्यों के सम्बन्ध में जो अनुभव होते हैं, उन्हीं के आधार पर प्रतिस्थापन या बदले का सिद्धान्त बनाया गया है। हम क के बदले में ख का विनिमय करते हैं, क्योंकि क की एक मात्रा के लिये हमारी इच्छा कम है और ख की एक मात्रा के लिये हमारी इच्छा अधिक है। इस प्रकार विनिमय के प्रत्येक कार्य से हमारी तृप्ति की मात्रा बढ़ती है। परन्तु जैसे-जैसे हम क की मात्राएँ ख की मात्राओं के बदले में देने चलते हैं, वैसे-वैसे क की प्रत्येक मात्रा की उपयोगिता बढ़नी जाती है (क्योंकि हमारा क का संचय या भाँडार कम होता जाता है) और ख की प्रत्येक मात्रा की उपयोगिता कम होती जाती है (क्योंकि हमारा ख का संचय बढ़ता जाता है)। जो उपयोगिता हम दे रहे हैं, वह तब तक मिलने वाली उपयोगिता से कम रहती है, जब तक हम देते जाते

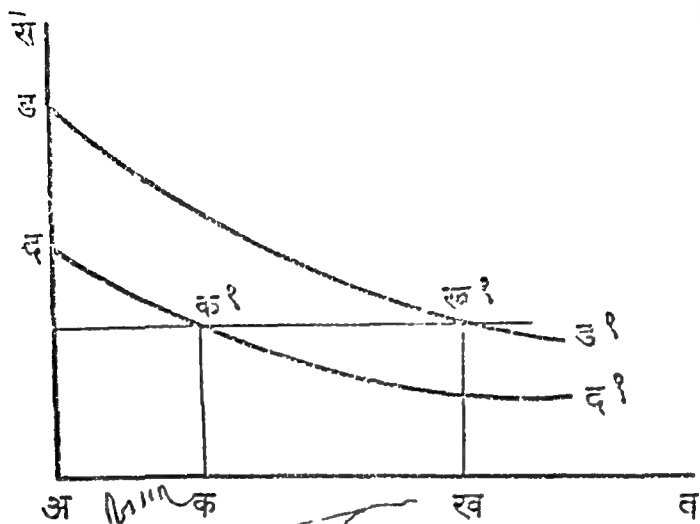
है, अर्थात् विनिमय करते जाते हैं। परन्तु एक स्थिति ऐसी आती है, जब क की प्रत्येक मात्रा की उपयोगिता जिसे हम देते हैं और ख की प्रत्येक मात्रा की उपयोगिता जिसे हम लेते हैं, ठीक बराबर होती है। इसके बाद विनिमय बन्द हो जायगा। क्योंकि हमें उससे कोई लाभ नहीं। प्रतिस्थापन के नियम का आधार यही है। चाहे उपभोक्ता की हैसियत से चाहे उत्पादक की हैसियत से, हम सब एक वस्तु की बदली या प्रतिस्थापन दूसरी वस्तु से किया करते हैं, जब तक कि हमें इस प्रकार के विनिमय से अधिक उपयोगिता मिलती जाती है। जब हमें एक वस्तु के बदले में दूसरी वस्तु से अधिक उपयोगिता मिलनी बन्द हो जाती है, तब हम बदली बन्द कर देते हैं। इस स्थिति पर हम प्रत्येक मात्रा से जो उपयोगिता मिलती है, वह बराबर है और सब मात्राओं से जो उपयोगिता मिलती है, वह अधिक से अधिक है।

इसलिये प्रतिस्थापन सिद्धान्त को सम-सीमान्त उत्पत्ति नियम भी कहते हैं। एक वस्तु को दूसरी से बदल कर एक व्यक्ति अपने द्रव्य की प्रत्येक मात्रा से बराबर सीमान्त उपयोगिता प्राप्त करना चाहता है। यह नियम उपभोग, उत्पादन और वितरण में लागू होता है, क्योंकि इनमें से प्रत्येक एक प्रकार का वितरण कहा जा सकता है।

उपभोग के सम्बन्ध में यह नियम यह कहता है कि हम सब अपनी आमदनी को विभिन्न वस्तुओं और सेवाओं पर इस प्रकार वितरण करना चाहते हैं कि प्रत्येक वस्तु से हमें बराबर सीमान्त उपयोगिता प्राप्त हो। हमारी उपभोग के सम्बन्ध में। आवश्यकताएँ अनन्त हैं, परन्तु उन्हें उपभोग करने के लिये समय सीमित है और अधिकांश लोगों के पास अपनी आवश्यकताएँ पूरी करने के लिये पर्याप्त साधन भी नहीं रहते। चूँकि हम सब अपनी आमदनी से अधिक से अधिक तृप्ति चाहते हैं, इसलिये हम अपनी कुल आमदनी विभिन्न वस्तुओं पर इस प्रकार खर्च करना चाहते हैं कि हमें प्रत्येक वस्तु से बराबर सीमान्त उपयोगिता प्राप्त हो। यदि किसी समय कोई व्यक्ति यह सोचता है, कि सिगार की अपेक्षा चाय पर एक रुपया खर्च करने से उसे अधिक तृप्ति मिलेगी, तो वह अधिक सिगार खरीदने के बदले अधिक चाय खरीदेगा। जिस वस्तु से हमें अधिक उपयोगिता मिलती है, उसको हम कम उपयोगिता देनेवाली वस्तु से तब तक बदलते जाते हैं, जब तक दोनों से प्राप्त होनेवाली सीमान्त उपयोगिता बराबर नहीं हो जाती।

चित्र न० ४ सम-सीमान्त उत्पत्ति का नियम समझाता है। अब पर द्रव्य की मात्राएँ हैं और अब पर उपयोगिता की मात्राएँ, जो चाय या सिगार पर द्रव्य खर्च करने में प्राप्त हुई हैं। चाय पर खर्च करने से जो सीमान्त उपयोगिता प्राप्त हुई, उसे टट्टी में दाखल की जाती है और सिगार पर खर्च करने से जो सीमान्त उपयोगिता प्राप्त हुई उसे टट्टी में दाखल की जाती है। चित्र यह दर्शाता है कि यदि उपभोक्ता सिगार पर अब द्रव्य की मात्रा खर्च करता है तो वह चाय पर अब ख द्रव्य की मात्रा खर्च करेगा, क्योंकि,

स्तव कक^१ (सिगार पर खर्च की गई द्रव्य की एक मात्रा की सीमान्त उपयोगिता)
खख^१ (चाय पर खर्च की गई द्रव्य की सीमान्त उपयोगिता) के बराबर होती है।



चित्र न० ४

लेकिन हम अपनी आमदनी चाहे इस समय उपयोगिता प्राप्त करने में खर्च कर दे, चाहे भविष्य में। अर्थात् हम चाहे तो इसी समय अपनी आमदनी खर्च कर दे, चाहे कभी भविष्य में। हम अपने कुल खर्च का प्रबन्ध इस प्रकार करेंगे कि इस समय के खर्च की किसी वस्तु की एक मात्रा से और भविष्य के खर्च की किसी वस्तु की मात्रा से बराबर उपयोगिता प्राप्त हो।

उत्पादन के क्षेत्र में कोई भी उत्पादक अपने साधनों का वितरण उत्पादन के विभिन्न क्षेत्रों में इस प्रकार करेगा कि उसका कुल लाभ अधिकतम हो। वह बराबर अपने मन में उत्पादन के विभिन्न साधनों की सीमान्त उपयोगिताओं की तुलना करता रहता है। ये भूमि, पूँजी और श्रम हैं

उत्पादन में।

यदि कभी वह ऐसा सोचता है कि अधिक मजदूरों की अपेक्षा अधिक मशीनों का उपयोग करने से अधिक लाभ होगा, तो वह ऐसा ही करेगा। यदि वह सोचता है कि एक एकड़ अधिक जमीन खरीदने की अपेक्षा मकान में एक खड अधिक बनवाने में कम खर्च पड़ेगा, तो वह जमीन न खरीदकर मकान में एक खड और बनवा लेगा। अर्थात् वह अधिक भूमि की अपेक्षा अधिक पूँजी और मजदूरी का उपयोग करेगा। इस प्रकार वह अपनी लागत का उपयोग इस तरह करेगा कि उसकी लागत की प्रत्येक मात्रा की सीमान्त उत्पत्ति बराबर होगी, चाहे वह मात्रा भूमि में लगी हो, चाहे श्रम में और चाहे पूँजी में। इसी प्रकार एक किसान अपनी भूमि में अधिक जूट अथवा अधिक चावल पैदा कर सकता है। यदि वह देखता है कि चावल की अपेक्षा अधिक जूट पैदा करने में लाभ अधिक होगा तो वह अधिक जूट ही उत्पन्न करेगा। इस तरह

उत्पादन के प्रत्येक क्षेत्र में, चाहे उद्योग में, चाहे कृषि में, उत्पादक अपने साधन इस चीज पर अथवा उस चीज पर अथवा एक साथ कई चीजों पर इस प्रकार लगा सकता है कि प्रत्येक चीज की सीमान्त उत्पत्ति बराबर होती है।

वितरण के सिद्धान्त के सम्बन्ध में इस नियम से यह पता चलता है कि उत्पादन में किस साधन का कितना हिस्सा है। यदि हम उत्पादन कार्य के सगठन पर सम्पूर्ण रूप से विचार करें तो देखेंगे कि उत्पादन का प्रत्येक साधन दूसरे साधन के द्वारा दबटा जा सकता है। हम देख चुके हैं कि प्रत्येक उत्पादक व्यवसायी अपनी लागत भूमि, श्रम, पूँजी, और सगठन में इस प्रकार वितरित करता है और वहाँ तक वितरित करता है कि प्रत्येक साधन की प्रत्येक मात्रा की सीमान्त उत्पत्ति बराबर होती है। इस स्थिति में प्रत्येक साधन की सीमान्त उत्पत्ति उससे होनेवाले लाभ से नापी जाती है।

इस प्रकार हम देखते हैं कि आर्थिक क्षेत्र में प्रतिस्थापन का नियम बहुत महत्वपूर्ण है। इस नियम का सम्बन्ध क्रमागत उपयोगिता ह्रास नियम या घटती उपयोगिता नियम (Law of diminishing utility) और क्रमागत ह्रास या घटती उत्पत्ति नियम (Law of diminishing returns) से बहुत घनिष्ठ है। यदि किसी वस्तु के मूल्य में वृद्धि के साथ-साथ उपयोगिता घटने के वजाय बढ़ती जाती तो कोई व्यक्ति एक वस्तु के बदले दूसरी वस्तु का उपयोग करने की बात न सोचता। चूँकि हम किसी वस्तु की अधिकाधिक मात्राओं से क्रम से घटती हुई उपयोगिता प्राप्त होती हैं, इसलिए हम अन्य वस्तुएँ खरीदने की बात सोचते हैं। इसी प्रकार उत्पादन क्षेत्र में अन्य वस्तुओं के यथास्थिति रहते हुए यदि किसी एक साधन की अधिकाधिक मात्राओं का उपयोग करने में उत्पत्ति घटने के वजाय बढ़ती जाती तो कोई भी उत्पादक व्यवसायी एक साधन के बदले दूसरे साधन के उपयोग करने की बात न सोचता।

यहाँ आलोचना के रूप में यह कहा जा सकता है कि यह नियम मनुष्य स्वभाव को बहुत तर्कपूर्ण और हिमाय-किताब करनेवाला मान लेता है। वास्तविक जीवन में खर्च करने समय हम एक वस्तु की उपयोगिता की तुलना दूसरी वस्तु की उपयोगिता के साथ नहीं करते हैं। प्रायः हम आदत या प्रेरणा के बल होकर खरीद करते हैं। परन्तु जैसा कि चेपमैन ने लिखा है 'हम अपनी आमदनी का वितरण प्रतिस्थापन नियम या सम-सीमान्त खर्च के अनुसार करने के लिये विवश नहीं हैं, जैसा कि ऊपर फेंका गया पत्थर एक प्रकार से नीचे गिरने के लिये विवश है। परन्तु फिर भी एक मोटे हिमाय में हम इस नियम का पालन करते हैं, क्योंकि हममें तर्कबुद्धि है।' ¹ इस नियम से हम दो महत्वपूर्ण बातें जान सकते हैं। उपभोग के सम्बन्ध में इस नियम का उपयोग करके हम द्रव्य

¹ Chapman, Outlines of Political Economy, p. 48.

सीमान्त उपयोगिता जान सकते हैं। द्रव्य की एक अधिक मात्रा की जो उपयोगिता होनी वही द्रव्य की सीमान्त उपयोगिता है। यदि द्रव्य की उन अधिक मात्रा की उपयोगिता वही न रहती, चाहे वह उम वस्तु की सीमा पर खर्च की जाय, चाहे उम वस्तु की सीमा पर, तो हम निश्चित रूप से द्रव्य की सीमान्त उपयोगिता के सम्बन्ध में कुछ न कह सकते। क्योंकि तब विभिन्न वस्तुओं के साथ-साथ द्रव्य की उपयोगिता भी बदल रहती।

इस नियम के आधार पर एक और नियम बनता है, जिसे अधिकतम तृप्ति का नियम (Doctrine of Maximum Satisfaction) कहते हैं। जब सीमान्त उपयोगिताएँ बराबर होती हैं, तब पूर्ण उपयोगिता अधिकतम होती है। एक उदाहरण के रूप में मान लो, एक मनुष्य चाय अथवा सिगार पर ५ रुपये खर्च कर सकता है। जाहिर है कि वह अपने रुपये से अधिकतम तृप्ति चाहेगा। अब मान लो कि चाय पर १ रुपया खर्च करने से उसे ८ रुपये के बराबर तृप्ति मिलती है। चाय पर दूसरा रुपया खर्च करने से उसे ७ रुपये के बराबर तृप्ति मिलती है। यदि चाय पर वह तीसरा रुपया खर्च करे तो उसे ५ रुपये के बराबर तृप्ति मिलेगी। चाय पर चार रुपये से उसे ३ रुपये के बराबर तृप्ति मिलेगी और पाँचवें रुपये से १ रुपये के बराबर। अब यदि वह सिगार पर एक रुपया खर्च करता है, तो उसे ६ रुपये के बराबर तृप्ति मिलती है और सिगार के ऊपर दूसरे रुपये से ५ रुपये के बराबर तृप्ति मिलती है। तीसरा रुपया जब वह सिगार पर खर्च करता है, तो उसे ४ रुपये के बराबर तृप्ति मिलती है। चौथे रुपये से २ रुपये के बराबर तृप्ति मिलती है और अन्तिम रुपये से केवल एक रुपये के बराबर तृप्ति मिलती है।

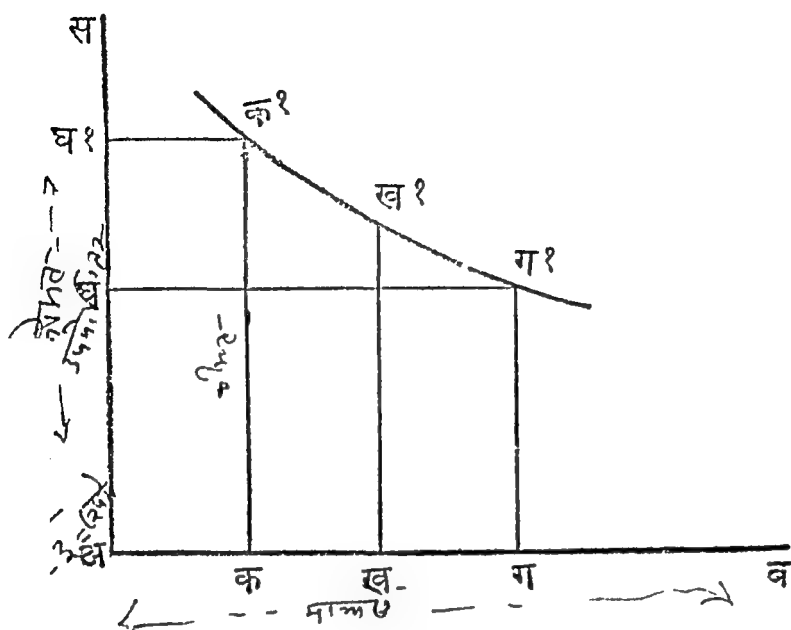
यदि वह पूरे ५ रुपये सिर्फ चाय पर खर्च करता है, तो उसे २४ रुपये के बराबर तृप्ति मिलती है। यदि वह पूरे ५ रुपये सिर्फ सिगार पर खर्च करता है तो उसे १८ रुपये के बराबर तृप्ति मिलती है। यदि वह एक रुपया सिगार पर और ४ रुपये चाय पर खर्च करता है तो उसे २९ रुपये के बराबर तृप्ति मिलती है। यदि वह २ रुपये सिगार पर और ३ रुपये चाय पर खर्च करता है, तो उसे ३१ रुपये के बराबर तृप्ति मिलती है। परन्तु यदि वह ३ रुपये सिगार पर और २ रुपये चाय पर खर्च करता है, तो उसे ३० रुपये के बराबर तृप्ति मिलती है। इस प्रकार हम देखते हैं कि जब वह २ रुपये सिगार पर और ३ रुपये चाय पर खर्च करता है, तब उसे सबसे अधिक तृप्ति मिलती है और द्रव्य की अन्तिम मात्रा की उपयोगिता अर्थात् चाय पर खर्च की गई सीमान्त उपयोगिता (अर्थात् ५) सिगार पर खर्च की गई सीमान्त उपयोगिता के ठीक बराबर है (अर्थात् वह भी ५ है)।

इसलिये जब सीमांत उपयोगिताएं बराबर होती हैं, तब पूर्ण उपयोगिता (total utility) अधिकतम होती है। इसे अधिकतम तृप्ति का नियम कहते हैं।

उपभोक्ता की वचत (Consumer's Surplus)—उपभोक्ता की वचत का नियम घटती उपयोगिता के नियम से बनाया गया है। हम किसी वस्तु को जो कीमत देते हैं, वह केवल सीमान्त उपयोगिता बतलाती घटती उपयोगिता के है, पूर्ण उपयोगिता नहीं। केवल सीमान्त मात्रा पर जिसे नियम से बना है। खरीदार किसी तरह खरीदने को राजी हो जाता है, कीमत ठीक उतनी तृप्ति के बराबर होनी है, जितनी वह उस मात्रा से पाने की आशा करता है। लेकिन वह जो दूसरी मात्राएँ खरीदता है, उन पर उसे अधिक तृप्ति मिलती है। इन मात्राओं के लिये वह जितनी कीमत देता है, उससे अधिक देने को तैयार हो जायगा। वस्तुएँ खरीदने से उपभोक्ता को जितनी तृप्ति मिलती है और उनके लिये दाम देने से उसे जितनी तृप्ति छोड़ देनी पड़ती है, इन दोनों का अन्तर उपभोक्ता की वचत का आर्थिक नाप है। उपभोक्ता को जो अधिक तृप्ति मिलती है, वही उसकी वचत है। यह 'अधिक' तृप्ति क्या है? खरीदी हुई वस्तुओं की उपयोगिता और न खरीदी हुई वस्तुओं की उपयोगिता का जो अन्तर है, वही यह 'अधिक' है। यदि उसे इच्छित वस्तु न मिलती तो वह अपना द्रव्य अन्य वस्तुओं पर खर्च करने को बाध्य होता। परन्तु इनसे उसे पहिले के बराबर तृप्ति न मिलती।

अपने विचारों को ठीक-ठीक प्रकट करने के लिये हम जूतों का उदाहरण ले लें, जेम्स हम पीछे दे चुके हैं। जैसा पहिले कह चुके हैं, जूते के पहिले जोड़े से एक व्यक्ति जो काम में काम ६ रुपये के बराबर तृप्ति मिलती है। दूसरे जोड़े से वह ५ रुपये के बराबर अधिक तृप्ति की आशा करता है। तीसरे जोड़े से वह ४ रुपये के बराबर अधिक तृप्ति की आशा करता है। मान लो, वह किसी तरह तीन जोड़े जूते खरीदने पर राजी होता है, अधिक नहीं। चूँकि बाजार में एक कीमत से अधिक नहीं हो सकती, अर्थात् केवल एक दाम हो सकता है, इसलिये प्रत्येक जोड़े का मूल्य सीमान्त जोड़े के हिसाब से होगा। अर्थात् ४ रुपया होगा। वह तीनों जोड़े के लिये कुछ मिलाकर १२ रुपये (4×3) देगा। परन्तु हमारे उदाहरण के अनुमान के अनुसार वह तीनों जोड़ों में १५ रुपये ($6 \text{ रु०} + 5 \text{ रु०} + 4 \text{ रु०}$) के बराबर तृप्ति पाता है। इसलिये अपनी खरीद पर वह जो खर्च करता है, उसमें ३ रुपये ($15 \text{ रु०} - 12 \text{ रु०} = 3 \text{ रु०}$) अधिक की तृप्ति का भोग करता है। इसलिये पूर्ण उपयोगिता और सीमांत उपयोगिता में जो अन्तर होता है, उससे

खरीदी हुई मात्राओं का गुणा करने से जो गुणनफल प्राप्त है, वही उपभोक्ता वचत बतलाता है।



चित्र नं० ५

किसी वस्तु के उपभोग से किसी व्यक्ति को जो उपभोक्ता की वचत होती है, चित्र नं० ५ में दिखाई गई है। इस चित्र में अस रेखा पर कीमत अथवा उपयोगिता नापी गई है। अब रेखा पर मात्राएँ नापी गई हैं। किसी वस्तु की एक मात्रा के एक मनुष्य कक¹ कीमत देने के लिये तैयार है। अर्थात् वह कम से कम अकक¹ मात्रा में तृप्ति की आशा करता है। नहीं तो वह कक¹ के बराबर कीमत देने तैयार न होगा। अख मात्रा के लिये खख¹ के बराबर कीमत देगा। अर्थात् कख मात्रा से कखख¹क¹ मात्रा में तृप्ति पाने की आशा करता है। खग मात्रा के लिये वह गग¹ कीमत देगा। अर्थात् उससे वह खगग¹ख¹ क्षेत्रफल के बराबर तृप्ति पाने की आशा करता है। मान लो वह अक, कख और खग, ये तीन मात्रा गग¹ कीमत पर खरीदता है। तो वह जितनी कुल रकम खर्च करता है, वह अगग क्षेत्रफल (अर्थात् अग \times गग¹) के बराबर है। इसलिये अक, कख और मात्राओं के खरीदने से उपभोक्ता को घग¹क¹घ¹ क्षेत्र के बराबर अधिक तृप्ति मिलती है।

मार्गल के मतानुसार अधिक तृप्ति की मात्रा हमारे सामने आनेवाले अवसर (opportunities) या हमारे मन के भावों पर निर्भर होती है। आधुनिक सभ्यता में बहुत-सी वस्तुएँ बड़ी आसानी से और कम खर्च पर बनती हैं। इसलिये वे

कीमत पर विकती भी है। परन्तु उनसे जो तृप्ति मिलती है, वह बहुत अधिक होती है। परन्तु किसी वस्तु से हमें जो तृप्ति मिलती है, कम सम्य जातियों में उसका महत्त्व नहीं होता। उनके लिये वह प्रायः व्यर्थ उत्पादन होता है।

✓ **उपभोक्ता की वचत मापने में कठिनाइयाँ (Difficulties of Measuring Consumers Surplus)**—द्रव्य के रूप में उपभोक्ता की वचत मापने में कई प्रकार की कठिनाइयों का सामना करना पड़ता है। यह बात मान लेनी पड़ती है कि कम या अधिक द्रव्य खर्च करने से द्रव्य की सीमान्त उपयोगिता पर उसका असर नहीं पड़ता। यदि पड़ता भी है, तो वह इतना कम पड़ता है, कि हमें उस पर ध्यान देने की आवश्यकता नहीं है। यह अनुमान तभी उचित हो सकता है, जब किसी वस्तु पर किया गया खर्च कुल आमदनी का बहुत छोटा भाग हो। परन्तु जब हम ऐसी वस्तुओं का विचार करते हैं, जिन पर हमारी आमदनी का काफी बड़ा भाग खर्च होता है, तब खर्च की कमी-वेशी द्रव्य की सीमान्त उपयोगिता पर अवश्य असर डालेगी और उसे बदल देगी, तब हमारे नतीजों में अन्तर पड़ जायगा।

यह कठिनाई वास्तविक है और इससे इस सिद्धान्त की उपयोगिता पर काफी बड़ी रोक लग जाती है। इस सम्बन्ध में 'मार्शल' का कहना है कि यह कठिनाई तो सभी आर्थिक समस्याओं में पाई जाती है। इस सिद्धान्त के सम्बन्ध में यह कोई विशेष बात नहीं है। जे० आर० हिक्स¹ ने इस कठिनाई का एक हल बतलाया है। उसका मत है कि इस समस्या पर विचार करने का सबसे अच्छा तरीका यह है कि उपभोक्ता की वचत को एक प्रकार से आमदनी में वृद्धि समझनी चाहिये, जो किसी वस्तु की कीमत गिरने से प्राप्त होती है। मान लो एक मनुष्य १० पैसे जोड़े के हिसाब से ४ जोड़े सतरे खरीदेगा। यदि कीमत गिरती है और सतरा ६ पैसे जोड़ा हो जाता है, फिर भी वह ६ पैसे जोड़े के हिसाब से केवल ४ जोड़े सतरे खरीदने का निश्चय करता है। तब उसकी द्रव्य-आमदनी चार आना बढ़ जावेगी और उसे वह अन्य वस्तुओं पर खर्च कर सकता है। सम्भावना तो यह है कि सतरों की कीमत अपेक्षाकृत अधिक गिरने के कारण वह सतरों पर ही अधिक खर्च करेगा और अन्य वस्तुओं पर कम। इससे उसे लाभ ही होगा। जो भी हो, हम यह कह सकते हैं कि सतरों की कीमत गिरने के कारण उसे जो उपभोक्ता की वचत होगी, वह चार आने से कम न होगी।

दूसरी कठिनाई तब उठनी है, जब बाजार में किसी वस्तु के कुल उपयोग के आधार पर उसकी उपभोक्ता की कुल वचत द्रव्य के रूप में निश्चित करनी पड़ती है। जिस ५ ७

¹ J R Hicks, Value and Capital, pp 38-41.

सम्पत्ति-भेद ।

मे धनी और गरीब सभी वर्गों के लोग होंगे, उसमें गरीब आदमी के लिये एक रुपया खर्च करना धनी आदमी की अपेक्षा अधिक महत्त्वपूर्ण है। इसके सिवा यदि सब आदमियों की आमदनी बराबर भी होती तो भी उनकी रुचि और विचारों में तो अन्तर होता है एक आदमी किसी वस्तु की इच्छा दूसरे आदमी की अपेक्षा अधिक प्रगाढ़ता से कर सकता है। तब वह उसके लिए अधिक कीमत देने के लिये तैयार होगा। अथवा जो कीमत दूसरा आदमी देगा, वही कीमत देकर भी पहिले आदमी की तृप्ति अधिक होगी, यही कि इसकी इच्छा अधिक प्रगाढ़ थी। लेकिन ये कठिनाइयाँ ऐसी नहीं हैं कि इनके कारण बाजार में उपभोक्ता की वचत न मापी जा सके। क्योंकि जब हम बहुत से लोगों की उदाहरण लेते हैं, तब हम औसत नियम (law of averages) की सहायता ले सकते हैं। एक तरफ जहाँ थोड़े से धनी लोगों की सम्पत्ति और रुचि रहती है, वही दूसरी तरफ समतुलन के लिये बहुत से लोगों की गरीबी रहती है। इसलिये हम इन दोनों की रुचि के विभेदों को छोड़ सकते हैं।

रुचि-भेद ।

पैटन आदि कुछ अर्थशास्त्रियों का मत है कि कोई मनुष्य जब किसी वस्तु की अपेक्षा अधिक मात्रा में खरीदता है, तब पहिले खरीदी हुई मात्राओं के लिये उसकी इच्छा की प्रगाढ़ता कम हो जाती है। अर्थात् जैसे-जैसे उसकी खरीद बढ़ती जाती है, वैसे-वैसे तृप्ति के माध्य-माध्य पहिले खरीदी हुई मात्राओं के लिये उसकी माँग की कीमत (demand price) कम होती जाती है। इसलिये हमारे उपभोक्ता की वचत का माप सही नहीं होता। हमने पीछे जूते का उदाहरण लिया था। उसे ही देख लिया जाय। जब मनुष्य जूते का पहिला जोड़ा खरीदता है, तब उसकी उपयोगिता घटने लगती है और जब वह तीसरा जोड़ा खरीदता है, तब उसकी उपयोगिता ६ पैसे से बहुत कम हो जाती है। “लेकिन इस बात की सम्भावना बहुत कम है कि उपभोग में थोड़ा-सा अन्तर होने से पहिले की मात्राओं की उपयोगिता पर अधिक प्रभाव पड़ेगा। क्योंकि उपभोग की ‘समानता’ (commonness) में अन्तर अनुभव करने के लिये उपभोग में काफी अन्तर की आवश्यकता है।”¹ इसके सिवाय इस आलोचना में एक त्रुटि यह भी है कि माँग के अनुसार कीमत (demand price) की सूची बनाने की रीति के बारे में भी यह गलत विचार करती है। यह आलोचना तब उचित होती, जब माँग के अनुसार कीमत की सूची मात्राओं की औसत-उपयोगिता वतलाती। हमने जो उदाहरण लिया है, उसमें जूते के पहिले जोड़े की उपयोगिता

¹ Pigeon, ‘Some Remarks on Utility’ in the Economic Journal 1903, p 65

६ रुपया है। जब वह दूसरा जोड़ा ५ रुपये में खरीदता है, तब दोनों जोड़ों की औसत-उपयोगिता साठे पाँच रुपये होगी। जब वह तीसरा जोड़ा ४ रुपये में खरीदता है, तब एक जोड़े की औसत उपयोगिता ४ रुपये होती है। इसलिये यदि हमारी माँग-रेखा केवल औसत उपयोगिता दिखाती, तब यह होता कि जैसे-जैसे कोई मनुष्य किसी वस्तु की अधिकाधिक मात्राएँ खरीदता, वैसे-वैसे प्रारम्भिक मात्राओं की औसत उपयोगिता कम होती जाती। लेकिन माँग के अनुसार कीमत की सूची अधिक मात्राओं की अधिक उपयोगिता (additional utility) दर्शाती है। खरीदार को हमारे जोड़े से जो उपयोगिता मिलती है, वह पहिले जोड़े से मिली हुई उपयोगिता के अलावा (in addition to) है और यह उपयोगिता ५ रुपये के बराबर है। इसलिये बाद की खरीद का पहिले की खरीद पर प्रभाव नहीं पड़ता। इसलिये यह आलोचना सही नहीं है।

एक अन्य कठिनाई यह है कि हम माँग-रेखा के प्रारम्भ के हिस्से नहीं खींच सकते, क्योंकि वे गुद्ध अनुमान पर अवलम्बित होते हैं। यदि हमें यह खतरा है कि कोई वस्तु हमें विलकुल नहीं मिलेगी तो हम यह नहीं कह सकते कि हम हम पूरी माँग सूची उस वस्तु की कितनी कीमत देने को तैयार होंगे। उदाहरण नहीं जानते। के लिये यदि ससार भर में केवल एक जोड़ा जूता प्राप्त होता तो हम नहीं कहते कि उसके लिये कहाँ तक कीमत मिल सकती है। केवल अनुमान द्वारा हम कोई भी कीमत बता सकते हैं। इसलिये किसी वस्तु की माँग-कीमत केवल अनुमान मात्र है। हम उसका अनुमान चालू दामों के आस-पास लगाते हैं। लेकिन यह कठिनाई केवल सैद्धान्तिक (theoretical) है, और वह भी बहुत जटिल नहीं है। क्योंकि जहाँ तक नियम के प्रत्यक्ष प्रयोग का प्रश्न है, वह तो चालू दामों के आस-पास की कीमतों में फरक आने से उपयोगिता में जो अन्तर आते हैं उनसे सम्बन्धित है। कीमतों में छोटे-छोटे अन्तर होने से उपभोक्ता की कुल व्यय में जो अन्तर होना है, उससे हमारा सम्बन्ध है। उसे हम ऐसे मापना चाहते हैं, जैसे करो की समस्या में। और इस काम के लिये हमारी माँग के अनुसार कीमत की सूची काफी तर्कपूर्ण रहनी है, यद्यपि उसमें कुछ त्रुटियाँ होती हैं।

✓ महाज्वर अथवा बदली जानेवाली वस्तुओं के कारण भी उपभोक्ता की व्यय मापने में कुछ कठिनाई होती है। बदली जानेवाली वस्तुओं का सबसे अच्छा उदाहरण चाय और काफी है। यदि चाय विलकुल न मिले तो लोग काफी खरीदने लगेंगे। यदि चाय न मिलने से उनकी तृप्ति में बहुत बराबर कटौतियाँ होंगी। परन्तु यदि चाय और काफी दोनों न मिलें तो तृप्ति बहुत होगी, क्योंकि फिर चाय के बदले काफी मिलेगी। इसलिये यदि यह मान ले कि चाय न मिलेगी तो काफी तो मिलेगी तृप्ति में दोनों की जो उपयोगिता है, उससे अधिक एक साथ चाय और काफी

की पूर्ण उपयोगिता अधिक है। इसलिये यदि हम चाय और काफी से मिलनेवाली कुल उपयोगिता को जोड़ दे तो भी दोनों के उपभोग से मिलनेवाली कुल तृप्ति को वह नहीं माप सकती। इस कठिनाई को हल करने के लिये मार्शल का कहना है कि ऐसी स्थिति में हमें चाय और काफी दोनों वस्तुओं को एक वस्तु मानना चाहिये और इन बदल जानेवाली वस्तुओं को एक माँग-सूची में रखनी चाहिये।

जो वस्तु जीवन की आवश्यकताओं में शामिल है, उसकी पूर्ण उपयोगिता निश्चित करनी बहुत मुश्किल है। ऐसी वस्तुओं के उपभोग से जो तृप्ति मिलती है, वह बहुधा प्रतिकूल (negative) होती है। अर्थात् स्वयं उनके उपभोग से कोई तृप्ति नहीं मिलती। परन्तु यदि वे न मिलें तो हमें बड़ी भारी कमी मालूम होगी। उनमें वचन रहने में वजाय हम अपना सब कुछ उन पर गन् करने को तैयार हो जायेंगे। इस स्थिति में उपभोक्ता की वचत अनिश्चित

रहती है। केवल जीवन की आवश्यकताओं के सम्बन्ध में नहीं, वरन् कृत्रिम आवश्यकताओं के सम्बन्ध में भी यही हाल होता है। इस कठिनाई को हल करने के लिये हम पैटन (Patten) का सुझाव मानकर 'संकटमय अर्थनीति' (pain economy) और 'आनन्दमय अर्थनीति' (pleasure economy) दो भेद कर सकते हैं। पहिली स्थिति वह है, जब मनुष्य केवल अपनी जीवन-रक्षा के लिए अत्यन्त आवश्यक वस्तुओं का उपभोग करता है, जिससे, भूख, प्यास, सर्दी-गरम से उसकी रक्षा हो सके। किसी प्रकार की तृप्ति पाने के लिये नहीं, वरन् कष्ट से बचने के लिये वह उपभोग करता है। पहिली स्थिति के समाप्त होते ही दूसरी स्थिति आरम्भ होती है। तब मनुष्य के पास जीवन रक्षा के लिये साधन रहते हैं। यहाँ से अनुकूल तृप्ति आरम्भ होती है। उपभोक्ता की वचत केवल दूसरी स्थिति में मापी जा सकती है।

इसी प्रकार जो वस्तुएँ केवल व्यक्तिगत प्रदर्शन या भद्रता की इच्छा पूरी करती हैं उनकी भी उपभोक्ता की पूर्ण वचत बहुधा अनिश्चित होती है। ये वस्तुएँ (जैसे हीरो) केवल उच्चता और भद्रता देने का मूल्य रखती हैं। यदि उच्चता प्रदर्शन की उनकी ऊँची कीमत घटकर काफी कम हो जाय तो उन वस्तुओं की उपभोक्ता की प्राप्त होनेवाली तृप्ति भी काफी कम हो जायगी। उदाहरण वचत अनिश्चित होती है। के लिये यदि इस समय हीरो की कीमत काफी कम हो जाय तो हीरा पहिननेवालों के लिये उसकी उपयोगिता कम हो जायगी। इसलिये इस प्रकार की वस्तुओं की कीमत कम होने से उपभोक्ता की वचत कम मात्रा हमेशा नहीं बढ़ती।

प्रोफेसर निकलसन (Prof Nicholson) को उपभोक्ता की वचत के १ की उपयोगिता में गहरा सदेह है। वह कहते हैं कि यह कहने से क्या लाभ कि

सैद्धान्त मनगढन्त
और असत्य है।

१०० पीड प्रति वर्ष की आय १००० पीड प्रति वर्ष की आय
के बराबर है। उनके मतानुसार यह सिद्धान्त कोरा मनगढन्त
और मनमाना है। परन्तु ऐसा कहना सही नहीं है। यदि
हम भूतकाल की परिस्थितियों की तुलना वर्तमान काल से
करें अथवा एक देश की परिस्थितियों की तुलना दूसरे देश की परिस्थितियों से करें तो
हमें अपनी परिस्थितियों से जो लाभ प्राप्त होने है, उन्हें हम इस सिद्धान्त की सहायता
से जान सकते हैं। जैसा मार्शल ने कहा है, यदि हम मध्य अफ्रीका और लण्डन की
परिस्थितियों की तुलना करें तो हमें इस प्रश्न के औचित्य का पता चलेगा। जीवन के
बहुत से सुख जो लंडन में प्राप्त हैं, मध्य अफ्रीका में देने को नहीं मिलने। तब हम कह
सकते हैं कि मध्य अफ्रीका में १००० पीड की आमदनीवाला मनुष्य उतना ही सुखी है,
जितना लंडन में १०० पीड की आयवाला मनुष्य। इसके सिवाय यह भी ध्यान में रखना
चाहिये कि हम आमदनी की कुल उपयोगिता नहीं जानना चाहते। हम तो यह जानना
चाहते हैं, कि दामों में थोड़ी-बहुत कमी होने से उपभोक्ता की वृत्त में क्या अन्तर पड़ता
है और इसके लिये 'मार्शल' ने जो उपाय बतलाया है, वह यद्यपि सीमित कार्यशक्ति
वाला है, परन्तु उससे हमारा काम चल सकता है।"¹

यद्यपि उपभोक्ता की वृत्त का माप सदा ठीक करना सम्भव नहीं है, परन्तु यह
सिद्धान्त भी बिल्कुल कल्पित नहीं है। चूँकि वह हमारे साधारण विचारों के आधार
पर बना है, इसलिये वह मनगढन्त अथवा असत्य नहीं है। "चाहे यह वृत्त उपभोग की
निम्न श्रेणी में साफ जाहिर न हो, जहाँ केवल जीवन-रक्षा की वस्तुएँ खरीदी जाती
हैं। अथवा चाहे यह उपभोग की उच्च श्रेणी में साफ जाहिर न हो, जहाँ केवल प्रदर्शन
की इच्छा की तृप्ति की जाती है। परन्तु जिसे हम जीवन का सच्चा आनन्द कह सकते
हैं, वहाँ यह साफ जाहिर होता है।"

नियम की सैद्धान्तिक और प्रत्यक्ष उपयोगिता (Theoretical and)
Practical Utility of the Doctrine)—उपभोक्ता की वृत्त के
सिद्धान्त की रचना सबसे पहिले मार्शल ने की थी। उसने
ह उपयोगिता और कीमत लिखा है कि उसका ध्येय परिचित भाषा को ठोस रूप में
से अन्तर मापता है। रखना था, जिसमें कि अधिक अध्ययन में सहायता मिल
सके। इस सिद्धान्त से हमें यह महत्त्वपूर्ण बात मालूम होती
है कि किमी वस्तु की कीमत उसमें प्राप्त होनेवाली तृप्ति को हमेशा ठीक-ठीक नहीं
बतलाती। वह केवल इस बात का सत्यप्रद उत्तर देती है कि नमक जैसी साधारण

¹ Pigou, 'Some Remarks on Utility' in the Economic Journal, 1903, p. 66.

- उपयोग की वस्तुओं की उपयोगिता और कीमत में बहुत अन्तर होता है और इस सिद्धान्त की सहायता से हम उम अन्तर को एक मोटे तरीके से जान सकते हैं। दूसरे उम सिद्धान्त की सहायता से हम वास्तविक आय की मात्राओं की तुलना कर सकते हैं। अथवा यह जान सकते हैं कि किसी देश के एक मनुष्य को दूसरे देश के मनुष्यों की अपेक्षा जीवन की कितनी सुविधाएँ प्राप्त हैं। अथवा भूतलान्त की अपेक्षा वर्तमान समय में जीवन की कितनी सुविधाएँ प्राप्त हैं। तीसरे, एकाधिकार प्राप्त व्यवसायी के लिये यह सिद्धान्त उपयोगी हो सकता है। वह अपनी वस्तुओं के दाम इतने ऊँचे रख सकता है कि किसी खरीदार के लिये उपभोक्ता की वचन की गुंजायन न रह जायगी। परन्तु उस हालत में उसे खरीदारों के विरोध अथवा मार्बजनिक हस्तक्षेप का खतरा हो सकता है। इसलिये अपना एकाधिकार मुरखिन रखने के लिये वह दाम कुछ कम रखेगा, जिससे उपभोक्ता की वचन के लिये कुछ एकाधिकार सिद्धान्त की गुंजायन अवश्य रहे। यदि उसमें मार्बजनिक हित की समस्याओं के सम्बन्ध भावना है, अथवा अपने व्यवसाय-प्रसार की निन्ता है, तब में यह महत्वपूर्ण है। तो वह अवश्य दाम कुछ कम रखेगा, जिसमें उपभोक्ता की वचन के लिये भी कुछ गुंजायन रहे। किसी वस्तु के दाम कम रखने से लोग उसके उपयोग से परिचित हो जायेंगे, जिसमें उनकी माँग बढ़ेगी और अन्त में उससे मुनाफा भी अधिक प्राप्त होगा। चौथे, जैसा मार्शल ने कहा है कि विभिन्न देशों के लोगों को अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय में जो लाभ होना है, उसे उपभोक्ता की वचन के रूप में मापा जा सकता है। पाँचवें, कर सम्बन्धी समस्याओं के सम्बन्ध में इस सिद्धान्त का विशेष महत्व है। इसकी सहायता से अर्थमन्त्री यह जान सकता है कि यदि चीनी अथवा नमक पर कुछ आना प्रति मन कर अधिक बढ़ा दिया जावे, तो उपभोक्ता की वचन में कितनी हानि होगी। यदि वस्तु ऐसी है कि उसमें क्रमागत वृद्धि का नियम लागू होता है कि उस पर जितना कर लगेगा उससे अधिक कीमत में वृद्धि कर दी जायगी। परन्तु यदि उस वस्तु पर क्रमागत ह्रास का नियम लागू है, तो कीमत में वृद्धि कर की मात्रा से कम रहेगी। इसलिये दूसरी स्थिति की अपेक्षा पहिली स्थिति में उपभोक्ता की वचन की हानि अधिक होगी। साधारणतः अन्य वस्तुओं के यथास्थिति रहने से पहिले की अपेक्षा दूसरी स्थिति का कर अधिक अवाञ्छनीय है। परन्तु जहाँ व्यवसाय में सरकारी सहायता दी जाती है, वहाँ पहिली स्थिति का कर वाञ्छनीय होगा। इन प्रकार उपभोक्ता की वचन के सिद्धान्त का सम्बन्ध अर्थशास्त्र के कई महत्वपूर्ण सिद्धान्तों और समस्याओं से है और अर्थशास्त्र में सत्य की खोज का वह एक महत्वपूर्ण साधन है।

अध्याय ६

उत्पादन क्या है ?

(What is Production ?)

साधारण वातचीत में उत्पादन का अर्थ भौतिक वस्तुएँ बनाना होता है। लेकिन मनुष्य पदार्थ नहीं बना सकता। वह तो प्रकृति की देन है। प्रकृति के दिये हुए जो भौतिक पदार्थ है, मनुष्य उनका केवल रूप और आकार मनुष्य पदार्थ नहीं, उपयो- बदल सकता है। हम पत्थर का कोयला अथवा कच्चा लोहा गिता उत्पन्न करता है। नहीं बना सकते। उनका केवल उपयोग कर सकते हैं। जो कोयला पृथ्वी के गर्भ में छिपा रहता है, वह बाहर लाया जा सकता है और उसका विविध प्रकार से उपयोग किया जा सकता है। 'कोयले के उत्पादन' से हमारा यही अर्थ होता है। मनुष्य का श्रम पदार्थ का एक अणु भी उत्पन्न नहीं कर सकता। इसलिये उत्पादन का अर्थ भौतिक पदार्थों का उत्पन्न करना नहीं हो सकता।

अर्थशास्त्र में उत्पादन का अर्थ उपयोगिता उत्पन्न करना होता है। मनुष्य पदार्थ को बदलकर अधिक उपयोगी और कीमती बना देता है। जंगल में सागौन उपयोगी रहता है, परन्तु जब वह शहरो में लाया जाता है तब और अधिक उपयोगी हो जाता है। उनमें अधिक उपयोगिता जुड़ जाती है। इसलिये उसे जंगल से शहर में लाने का कार्य उत्पादक कार्य है। फिर मनुष्य उस सागौन से कुरसी, टेबिल इत्यादि बनाकर उनका उपयोग करते हैं। तब उनकी उपयोगिता सागौन से अधिक हो जाती है। इसलिये यह भी एक उत्पादक कार्य है।

तीन प्रकार की उपयोगिता उत्पन्न की जा सकती है—पहिला रूप की उपयोगिता, दूसरा स्थान की उपयोगिता और तीसरा समय की उपयोगिता। जब किसी वस्तु के रूप, तीन प्रकार की रंग, वजन, गन्ध अथवा अन्य गुणों में ऐसी बदली कर दी जाती उपयोगिताएँ। है कि उसमें कुछ ऐसी उपयोगिता आ जाती है, जिससे उसकी मनुष्य की आवश्यकताएँ पूरी करने की शक्ति बढ़ जाती है, तब उसे रूप सम्बन्धी उपयोगिता उत्पन्न करना कहते हैं। फिर जहाँ कोई वस्तु बहुतायत में पैदा होती है, वहाँ ने ऐसे स्थान में लाया जा सकता है, जहाँ वह बहुत कम पैदा होनी लगे। फल यह होता है कि उसकी उपयोगिता बढ़ जाती है। इस प्रकार की उपयोगिता को स्थान सम्बन्धी उपयोगिता कहते हैं। व्यवसायी लोग स्थान सम्बन्धी उपयोगिता उत्पन्न करते हैं। अन्तिम वर्ष के एक मास में कोई वस्तु बहुतायत में हो सकती है और

दूसरे मीसम में बहुत कम। अथवा एक वर्ष कोई वस्तु बहुत अधिक पैदा हो सकती है और दूसरे वर्ष बहुत कम। इसलिये यदि कोई वस्तु एक ऋतु में दूसरी ऋतु तक अथवा एक वर्ष से दूसरे वर्ष तक सुरक्षित रखी जा सकती है, तो उसकी उपयोगिता बढ़ जाती है। यह सुरक्षित रखने का कार्य समय सम्बन्धी उपयोगिता उत्पन्न करता है।

उत्पादक और अनुत्पादक श्रम (Productive and Unproductive Labour)—अरिस्टॉटल (Aristotle) के समय में यह विचार प्रचलित है कि कुछ प्रकार का श्रम तो श्रिये में महत्वपूर्ण होता है और कुछ केवल उन मजदूरों का साधारण। अरिस्टॉटल के विचार में कुछ कार्य, जैसे कृषि, 'स्वाभाविक' थे और कुछ जैसे व्यवसाय और विनिमय 'अस्वाभाविक' थे। इस विचार को विभिन्न लेखकों ने भिन्न-भिन्न प्रकार में प्रकट किया। व्यापार में सोना-चाँदी-प्रधानतावाद के मिद्वान्त के समर्थक (Mercantilists) अर्थशास्त्रियों के मत में सबसे अच्छा धन्य वह विदेशी व्यापार था, जिनके कारण देश में सोना-चाँदी इत्यादि बहुमूल्य धातुओं का काफी आयात होता था। परन्तु भूमि प्रधानतावादी (Physiocrats) अर्थशास्त्री व्यवसायी वर्ग को एक वांछित या अनुत्पादक वर्ग समझते थे, जिससे प्रत्यक्ष उत्पादन के रूप में कुछ भी नहीं प्राप्त होता था। उनके मत में कृषि सबसे उत्तम धन्य था, क्योंकि उसमें प्रकृति से बहुत अधिक उत्पादन प्राप्त होता था। आडम स्मिथ (Adam Smith) ने उत्पादन सम्बन्धी विचारों को और विस्तृत किया। उसने न केवल कृषि वरन् सब प्रकार के व्यवसाय और उनसे सम्बन्धित सब पेशों को उत्पादक ठहराया। उसके मत में केवल वह श्रम उत्पादक था, जो विक्रय के पदार्थ या भौतिक पदार्थ बनाता था। केवल शारीरिक श्रम करनेवाले मजदूर ही नहीं, परन्तु काम करनेवाले मैनेजर, इंजीनियर, फोरमैन इत्यादि का काम भी उत्पादक समझा जाता था। तब भी आडम स्मिथ ने बहुत से लोगों के कामों को अनुत्पादक ठहराया, जिनमें न केवल सेवा-टहल करनेवाले नोकर-चाकर और गाने-नाचनेवाले तथा नाटकों में काम करनेवाले कलाकार शामिल थे, वरन् कुछ गम्भीर और महत्वपूर्ण काम करनेवाले लोग भी उसमें शामिल थे, जैसे धर्म-पुरोहित, वकील, डाक्टर, साहित्यकार और शायद अर्थशास्त्री भी।

भौतिक वस्तुओं के उत्पादन के आधार पर श्रम का उत्पादक और अनुत्पादक वर्गीकरण जॉन स्टुअर्ट मिल नामक अर्थशास्त्री ने भी अपनी रचनाओं में स्वीकार किया। लेकिन इन लेखकों ने यह नहीं समझा कि इस प्रकार के वर्गीकरण से कई प्रकार के विरोधी प्रश्न खड़े हो जाते हैं। गायकों का उदाहरण ले लिया जाय। एक गायक का श्रम अनुत्पादक समझा जाता था, क्योंकि उसमें भौतिक वस्तुओं का उत्पादन नहीं होता था। लेकिन गीत सम्बन्धी वाजे बनानेवाले का श्रम उत्पादक समझा जाता था। यदि वाजे करनेवाले गायकों का श्रम अनुत्पादक समझा जाता था, तो फिर वाजे ही

क्यों बनाया गया ? और बाजा बनाने का श्रम क्यों उत्पादक समझा जावे ? यदि बाजा बनानेवाले का श्रम उत्पादक है, तो उस बाजे के उपयोग करनेवाले का श्रम भी उत्पादक है। जैसा कहा जा चुका है, मनुष्य स्वयं पदार्थ उत्पन्न नहीं करता। वह तो प्रकृति द्वारा दिये गये पदार्थों की केवल उपयोगिता बढ़ा देता है।

आधुनिक विचार यह है कि जिन मनुष्यों के श्रम से मनुष्य की आवश्यकताओं की पूर्ति होती है, उन सब को उत्पादक श्रमिक समझा जाना चाहिये। जब तक एक मनुष्य आवश्यकता समझकर कोई वस्तु खरीदता है, जिस श्रम से मनुष्य की अथवा किसी सेवा के लिये दाम देना है और उनमें तृप्ति पाता आवश्यकता पूर्ण होती है, तब तक उनमें लगा हुआ श्रम उत्पादक है ?' इस दृष्टि से शिक्षक, वकील, मैनिज और न्यायाधीश इन सबका श्रम उत्पादक है। इस प्रकार के उत्पादक वर्ग के लोगों से केवल उनको अलग किया जायगा जो अपना श्रम पूरा नहीं कर सके। अथवा जिन्होंने ऐसी वस्तुएँ बनाई, जिनकी माँग नहीं थी।

अब प्रश्न यह है कि जिन मनुष्यों के श्रम से प्रत्यक्ष या परोक्षरूप से भौतिक सुख की वृद्धि नहीं होती, क्या उनका श्रम भी उत्पादक समझा जाना चाहिये। एक मम्मूली दवा बनानेवाले नीमहकीम का जिस श्रम से सुख समृद्धि नहीं बढ़ती उदाहरण ले लो। क्या उसका श्रम उत्पादक है ? उत्तर क्या वह भी उत्पादक है। मे हमें 'हाँ' कहना पड़ेगा क्योंकि जब तक उसकी वस्तुओं के खरीदार लोग हैं, जो इन चीजों के दाम देने को तैयार हैं, तब तक हम यही समझेंगे कि उन्हें उन वस्तुओं से तृप्ति प्राप्त होती है। जिन वस्तुओं और सेवाओं से आर्थिक सुख नहीं बढ़ता, यदि हम उन्हें त्यागने लगे तो समझ में नहीं आयगा कि हम कहाँ रुके।

उत्पादन के साधन (Factors of Production)—जितने उत्पादन काम होते हैं, वे सब कई साधनों के सहयोग से होते हैं। प्राचीन अँगरेज अर्थशास्त्रियों (classical economists) ने उत्पादन के तीन साधन माने थे—भूमि, श्रम और पूँजी। अर्थशास्त्र में भूमि का अर्थ केवल पृथ्वी का धरातल नहीं है। भूमि में वे सब वस्तुएँ और शक्तियाँ शामिल हैं, जिन्हें प्रकृति मनुष्य की सेवा के लिये जमीन, पानी, हवा, प्रकाश और तेज अथवा गरमी के रूप में देती है। उसमें कृषि के लिये जमीन, नदियाँ, खदानें, धूप इत्यादि शामिल हैं। श्रम में मनुष्य के वे सब शारीरिक और बौद्धिक काम शामिल हैं, जो केवल आनन्द के लिये किये जाते हैं। गति से लेकर कुली तक प्रत्येक श्रमिक है। प्रकृति द्वारा दिये हुए साधनों में हम अपने का उपयोग करके कुछ भौतिक वस्तुएँ प्राप्त करते हैं, जिनका उपयोग उत्पादन में किया जाता है। ये वस्तुएँ एक तो हमारे पिछले श्रम का फल हैं और

इस समय उत्पादन कार्य में लगाते हैं। इन्हें पंजी कहते हैं। परन्तु व्यवसाय मगठन जैसे-जैसे बढ़ता गया, वैसे-वैसे यह जाहिर होने लगा कि उत्पादन कार्य में एक चीया स्वतन्त्र साधन भी सहायता करता है। इस चीये साधन को सगठन कहते हैं।

किसी व्यवसाय को सगठित करके उसे चलाने के श्रम को सगठन कहते हैं। आजकल उत्पादन कार्य बहुत बड़े पैमाने पर होता है, इसलिए सगठन का महत्त्व बहुत अधिक है। सगठन का मुख्य कार्य उत्पादन के विभिन्न साधनों को इन प्रकार उचित अनुपात में जुटाना है कि कम से कम लागत में अधिक से अधिक उत्पादन हो सके।

अध्याय ७

भूमि

(Land)

अर्थशास्त्र में भूमि का अर्थ किसी देश के सब प्राकृतिक साधन होते हैं। इसलिये भूमि में पूरा क्षेत्रफल, सब प्रकार की जमीनें, जलवायु, गरमी, हवा, धूप, जंगल, खनिज-पदार्थ, नदियाँ, समुद्र तथा मछलियों के स्थान, जल-विद्युत-शक्ति इत्यादि शामिल हैं। मनुष्य जीवन में भूमि का स्थान बहुत महत्त्वपूर्ण है। उससे मकानों, कारखानों, वगीचों के लिये स्थान मिलता है, जीवित रहने के लिये भोजन मिलता है और तरह-तरह के पदार्थ मिलते हैं, जिनकी सहायता से मनुष्य अपने विभिन्न कार्य करता है। भूमि के सम्बन्ध में अर्थशास्त्री की दृष्टि में सबसे महत्त्वपूर्ण बात यह होती है कि अन्य साधनों की अपेक्षा भूमि की पूर्ति बहुत वेलोच होती है। उत्पादन के अन्य साधनों की तरह भूमि की पूर्ति सरलतापूर्वक और जल्दी नहीं बढ़ाई जा सकती। जैसे-जैसे किसी देश की जनसंख्या बढ़ती है, वैसे-वैसे प्रति मनुष्य पीछे भूमि का भाग कम होता जाता है। जब प्रति मनुष्य पीछे भूमि का भाग कम होता जाता है, तो प्रति श्रमिक पीछे उत्पादन की मात्रा भी कम होती जाती है। अर्थशास्त्र में इस प्रवृत्ति को क्रमागत ह्रास नियम या घटती उपज का नियम कहते हैं।

क्रमागत ह्रास का नियम (The Law of Diminishing Returns) — क्रमागत ह्रास का नियम अर्थशास्त्र के बहुत महत्त्वपूर्ण नियमों में से है। यह किसानों के प्रत्यक्ष अनुभव के आधार पर बना है। कहा जाता है कि सबसे पहिले स्कॉटलैंड के एक किसान ने इस नियम का प्रतिपादन किया था। एक अनुभवी किसान जानता है कि उ जमीन पर वह लाभ पाने की लालसा से असीमित उपज पैदा नहीं कर सकता।

किसी जमीन के टुकड़े को वह जैसे-जैसे अधिक श्रमपूर्वक जोतता है उसको वैसे अनुपात में अधिक उपज नहीं मिलती। यदि एक किसान अपनी जमीन दुगुने परिश्रम और लागत से जोतता है, तो संभव है कि पहिली बार उसकी उपज दुगुनी अथवा दुगुनी से भी अधिक हो जावे। परन्तु यदि दूसरी बार वह फिर अपने श्रम और लागत को दुगुना कर देता है तो पहिले बार की अपेक्षा अब उसे दुगुनी उपज नहीं मिलेगी, उपज दुगुनी में कम रहेगी। यही क्रमागत ह्रास का नियम है, जिसे मार्शल ने इन शब्दों में कहा है। "कृषित भूमि में लगी हुई पूँजी और श्रम की मात्रा बढ़ाने में साधारणतः उपज की मात्रा अनुपात में कम बढ़ती है, यदि इसी बीच में कृषि-कला में कोई उन्नति न हो।"

इन नियम को इस प्रकार समझाया जा सकता है। नीचे दिये हुए खानों में यह बतलाया गया है कि तीन बीघा जमीन पहिले एक मजदूर जोतता है, फिर दो, फिर तीन और इसी प्रकार मजदूरों की संख्या बढ़ती जाती है। प्रत्येक मजदूर के पास एक हल तथा कृषि के अन्य औजार हैं। जमीन में खाद्य और सिचाई का समुचित प्रबन्ध है।

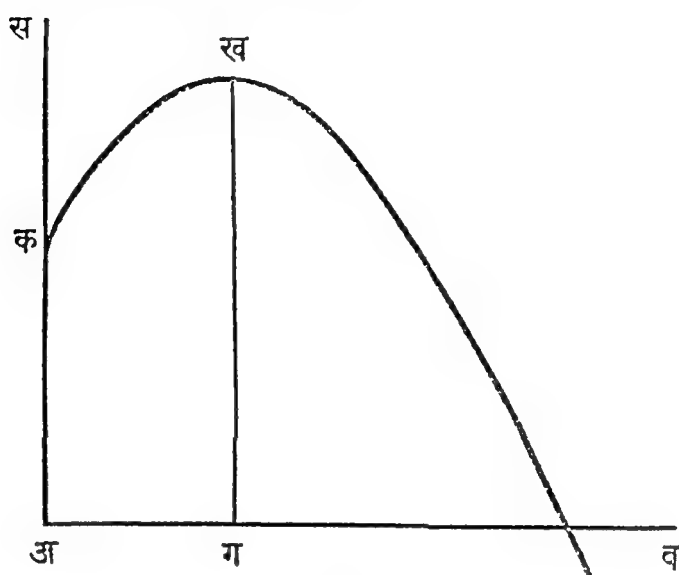
भूमि	मजदूर	कुल उपज	अधिक उपज
३ बीघा	१ मजदूर	३५ मन	
३ "	२ "	७५ "	४० मन
३ "	३ "	११२ "	३७ "
३ "	४ "	१४२ "	३० "

तीनवें खाने में प्रत्येक बार की कुल उपज दिखाई गई है और अन्तिम खाने में अधिक मजदूरों के लगाने से जो अधिक उपज बढ़ती है, वह दिखाई गई है।

उपरोक्त टेबुल के खानों से यह साफ जाहिर है कि पहिले मजदूर के सिवायक और मजदूर उपयुक्त औजारों के साथ जब भूमि में लगाया जाता है, तब उपज पहिले की अपेक्षा दुगुनी से भी अधिक हो जाती है परन्तु जब उसी जमीन में तीसरा मजदूर लगाया जाता है, तब उपज उसी अनुपात में नहीं बढ़ती। यही से क्रमागत ह्रास शुरू होता है।

चित्र नम्बर ६ की वक्र रेखा घटती उपज का नियम दर्शाती है। अब रेखा किमी जमीन में लगी हुई पूँजी और श्रम दिखलाती है। अस रेखा अधिक उपज दिखलाती है। संभव है कि जमीन पहिले अच्छी तरह नहीं जोती जाती थी, इसलिये जब पूँजी और श्रम की अधिक मात्राएँ उसमें लगाई जाती हैं, तब उपज का अनुपात अधिक होता है। रेखा का कख भाग यह दिखलाता है। जब ख स्थिति पहुँच जाती है, तब अधिक

और श्रम की मात्राएँ लगाने से उपज बढ़ेगी, पर घटते हुए अनुपात में बढ़ेगी। इसलिये ख बिन्दु के बाद रेखा नीचे को झुकने लगती है।



चित्र न० ६

यहाँ यह ध्यान रखना चाहिये कि नियम का सम्बन्ध कीमत से नहीं है। उसका सम्बन्ध केवल उपज की कुल मात्रा से है। दूसरी बात यह भी ध्यान में रखनी चाहिये

नियम का सम्बन्ध कि नियम यह नहीं कहता कि उत्पत्ति घटती है। उत्पत्ति उत्पत्ति से है, कीमत से नहीं।

उत्पत्ति बढ़ती है, पर वह लगातार घटती हुई दर से बढ़ती है। यह घटती हुई बढ़ती का उदाहरण है। तीसरी बात ध्यान में रखने की यह है कि उत्पत्ति में जो कमी होती है, वह लगातार कृषि होती रहने के कारण, जमीन की उपजाऊ शक्ति कम होने के कारण नहीं होती है। क्रमागत ह्रास नियम की व्याख्या करते समय हम यह मान लेते हैं कि उतने समय के लिये जमीन की उपजाऊ शक्ति में कोई अन्तर नहीं पड़ता। जमीन के एक निश्चित भाग में पूँजी और श्रम की अधिक मात्राओं का उपयोग करने से उपज घटती मात्रा में पैदा होगी अथवा उपज में क्रमागत ह्रास होगा। बात यह है कि सामाजिक दृष्टि से उत्पादन के अन्य साधनों की अपेक्षा भूमि की अधिक पूर्ति सीमित है। यद्यपि उत्पादन के चारों साधनों में से किसी भी साधन की पूर्ति अनंत नहीं है, परन्तु अन्य साधनों की अपेक्षा भूमि की पूर्ति अधिक वेलोच है। आधुनिक सभ्यता में भूमि की अपेक्षा श्रम और पूँजी की पूर्ति अधिक शीघ्रता से बढ़ रही है। इसलिये भूमि की पूर्ति जैसे-जैसे कम होती जाती है, वैसे-वैसे उसमें अधिक पूँजी और श्रम लगाने की आवश्यकता होती है और जैसे-जैसे यह किया जाता है, वैसे-वैसे कुल उत्पत्ति क्रमागत ह्रास से बढ़ती है अथवा घटती हुई दर से बढ़ती है।

कृषि
 क्रमागत ह्रास की क्रिया दो प्रकार से देखने में आती है। एक तो अधिक उपज पैदा करने की जरूरत पड़ने पर किसान घटिया किस्म की जमीन जोतना आरम्भ कर दे। अथवा वह उस जमीन को जोते जिसकी स्थिति पहिली जमीन की अपेक्षा खराब है। अर्थात् वह जमीन ऐसे स्थान पर है, जहाँ पहिली जमीन के सजान सुविधाएँ नहीं हैं। इसलिये इस स्थिति में उसकी उत्पत्ति में श्रम की लागत पर क्रमागत ह्रास होगा। यह विस्तृत कृषि (extensive cultivation) कहलाती है। दूसरी बात यह हो सकती है कि जिस जमीन को किसान पहिले से जोतता आता है, उसी में वह अधिक पूँजी और श्रम लगावे। इसमें भी उसकी उपज पहिले की अपेक्षा कम होगी। इनको गहरी कृषि (intensive cultivation) कहते हैं। मार्शल ने यह मान लिया था कि किसान जमीन के एक टुकड़े में श्रम और पूँजी क्रमागत 'मात्राओं' में लगता है और प्रत्येक मात्रा में पूँजी और श्रम निश्चित और बँधे होने हैं। जैसे-जैसे किसान अपनी जमीन में पूँजी और श्रम की अधिकाधिक मात्राएँ लगाता है, वैसे-वैसे उसकी उपज प्रत्येक मात्रा पीछे घटती जाती है। एक स्थिति ऐसी आयेगी, जब पूँजी और श्रम की किसी मात्रा के पीछे जो अधिक उत्पत्ति होगी वह उत्पत्ति उस मात्रा में लगी हुई पूँजी और श्रम की कीमत के बराबर होगी। इस मात्रा को सीमान्त मात्रा कहते हैं। जिस जमीन में यह मात्रा लगायी जायगी, उसे सीमान्त मात्रा कहते हैं।

यह नियम कुछ अनुमानों पर आधारित है। पहिला अनुमान तो यह है कि जमीन पर कृषि-कार्य अच्छे से अच्छे तरीके से होता है। उसमें आवश्यक पूँजी और श्रम लगाया जा चुका है। यह हो सकता है कि कोई जमीन इतनी इस नियम की शर्तों। लोपरवाही से जोती गई है और उसमें इतना कम परिश्रम किया गया है कि उसमें अधिक पूँजी और श्रम लगाने से उपज में क्रमागत ह्रास नहीं बल्कि वृद्धि होगी। इसलिये हमें यह मान लेना पड़ता है कि जमीन खूब अच्छी तरह से जोती गई है। दूसरे यह मान लेना पड़ता है कि कृषि सम्बन्धी ज्ञान और तरीके वही रहते हैं। नये साधन नहीं खोजे जाते, कृषि सम्बन्धी कोई नया वैज्ञानिक अनुसन्धान नहीं प्राप्त होता, और कृषि के तरीके में कोई परिवर्तन नहीं होता। यदि किसी वैज्ञानिक खोज अथवा उत्पादन कला में कोई परिवर्तन होने के कारण जमीन की उपज बढ़ जाती है तो कुछ समय के लिये क्रमागत ह्रास नियम की क्रिया बिल्कुल रुक सकती है। उदाहरण के लिये सन् १९१९-२० ई० के बाद कृषि में मशीनों तथा वैज्ञानिक तरीकों का उपयोग काफी बड़े पैमाने पर होना शुरू हुआ। उसका फल यह हुआ कि खेती की उपज बहुत अधिक बढ़ गई। इन परिस्थितियों में नियम की क्रिया कुछ समय तक रुक जाती है। लेकिन उसकी क्रिया बिल्कुल बन्द नहीं होती। क्योंकि वह प्रवृत्ति तो मौजूद रहती ही है और जैसे ही मनुष्य अपने वैज्ञानिक अनुसन्धान बन्द करता है, वैसे ही वह प्रवृत्ति फिर क्रियाशील हो जाती है। जो लोग इस नियम की सत्यता में विश्वास नहीं करते, वे इस बात को भूल जाते हैं कि यदि यह नियम सत्य नहीं होता तो

सारे ससार के पालन-पोषण के लिये आवश्यक अन्न केवल एक एकड़ भूमि जोतकर प्राप्त किया जा सकता था।

कृषि के सिवाय उत्पादन के अन्य क्षेत्रों में इस नियम की क्रिया (The Law of Diminishing Returns as applied to spheres of Production other than Agriculture)—अभी तक हमने इस नियम की क्रिया व विचार कृषि के सम्बन्ध में किया है। परन्तु इस नियम की क्रिया की गन्व्यता उत्पादन के अन्य क्षेत्रों में भी उतनी ही मत्य है, जितनी कृषि में। खदानों, शहरों की भूमि मछलीगाहों इत्यादि उद्योगों के सब क्षेत्रों में इस नियम की क्रियागीलना दिग्नी है यदि खोजने की कला में कोई उन्नति न हो तो खदानों में इस नियम की क्रियागीलना दिखती है। यह सम्भावना तो रहती ही है कि जल्दी अथवा देर में किसी खदान के खनिज पदार्थ खतम हो जावेंगे। परन्तु इसके सिवा खदानों के सम्बन्ध में। अधिक उत्पत्ति के लिये गहरी खुदाई करनी पडती है और जितनी अधिक गहरी खुदाई होती जानी है, उस खनि पदार्थ का मूल्य भी उतना बढता जाता है। क्योंकि गहरी खुदाई पर लागत अग्रि लगती है। पदार्थ को ऊपर लाने में भी खर्च अधिक पडता है। जब खदाने गहरी होती जाती है, तब उनका ऊपर का छत अधिक मजबूत बनाना पडता है। उसमें भी खर्च अधिक लगता है, अधिक प्रकाश और हवा का प्रवन्ध करना पडता है। इस प्रकार खोदने का खर्च बढता जाता है। साथ ही जैसे-जैसे खुदाई गहरी होती जाती है, वैसे-वैसे पदार्थ की उत्पत्ति भी कम होती जाती है।

शहरों की जमीन में भी इस नियम की क्रिया देखने में आती है। आजकल लोहे की बल्लियों और सीकचों की सहायता से पचास खड के गगनचुम्बी भवन बनाये जा सकते हैं। लेकिन उनमें भी एक स्थिति ऐसी आ जाती है कि अधिक खण्ड बनाने से लाभ कम होने लगता है। जैसे-जैसे अधिक खण्ड जुडने जाते हैं, वैसे-वैसे नीचे के खडों में हवा और प्रकाश की कमी होती जाती है, ऊपर सामान शहरों की भूमि में। चढाने का खर्च बढता जाता है और उनकी देख-रेख का खर्च भी बढता जाता है। इस प्रकार क्रमागत ह्रास की प्रवृत्ति अपना काम करने लगती है।

मछलीगाहों में, विशेषकर नदियों में इस नियम की क्रिया हम देख सकते हैं। जमीन की उपजाऊ शक्ति की तरह, नदियों में मछली की उत्पत्ति भी सीमित होती है। इसलिये एक समय ऐसा आ जाता है, जब अधिक पूंजी और श्रम लगाने से भी मछली की जो मात्रा पकडने में आती है, वह बराबर घटती हुई दर से आती है। परन्तु समुद्र के मछलीगाहों में चूंकि मछली की पूर्ति बहुत अधिक रहती है, इसलिये यह प्रवृत्ति प्रायः देखने में नहीं आती।

परिवर्तनशील अनुपात नियम (The law of variable proportions)

जब यह अधिकाधिक स्वीकार किया जा रहा है कि क्रमागत ह्रास नियम केवल भूमि पर लागू नहीं होता। नियम की परिभाषा करते समय हम यह मान लेते हैं कि भूमि की मात्रा तो निश्चित रहती है और अन्य वस्तुओं की मात्राएँ बढ़ते हुए परिमाण में भूमि में लगाई जाती हैं। इस स्थिति में कुल उत्पत्ति घटती हुई दर से बढ़ती है। परन्तु यह बात उत्पादन के प्रत्येक क्षेत्र में सत्य है। जब उत्पादन के एक साधन की मात्रा वेंची हुई रहती है और उसके सहयोगी अन्य साधनों की मात्राओं का उपयोग अधिकाधिक मात्राओं में किया जाता है तब कुल उत्पत्ति घटती हुई दर से बढ़ती है।

आधुनिक लेखक परिवर्तनशील अनुपात नियम (law of variable proportions) की बहुधा चर्चा किया करते हैं। यह संभव हो सकता है कि किसी कारण से उत्पादन के एक साधन की मात्रा न बढ़ाई जा सके। अथवा बढ़ाई जानेवाली मात्रा घटिया किस्म की हो सकती है। यदि उत्पत्ति बढ़ानी आवश्यक है तो उस साधन की सीमित मात्रा के साथ उत्पादन के अन्य साधन मिलाये जायेंगे। अथवा घटिया गुणोंवाले उसी मात्रा के अधिक परिमाण के साथ अन्य साधन मिलाये जायेंगे। फल यह होगा कि जो अधिक उत्पत्ति होगी उसका उत्पादन-खर्च भी बढ़ा हुआ होगा। यह मानना आवश्यक नहीं है कि उत्पादन के साधन उचित अनुपातों में नहीं मिलाये गये। उद्योगपति के पूर्ण कार्यकुशल होते हुए भी यह हो सकता है कि उत्पादन के किसी साधन की मात्रा बढ़ानी संभव न हो। भूमि के सम्बन्ध में यही विशेषता है। अच्छी भूमि की मात्रा तो सीमित है। यदि फसलों की उत्पत्ति आवश्यक हो जाती है तो या तो घटिया प्रकार की भूमि जोतनी पड़ेगी, या फिर अच्छी भूमि की पहिले की अपेक्षा गहरी कृषि करनी पड़ेगी। इसलिये कुल उत्पत्ति उसी अनुपात में नहीं बढ़ेगी। यही हाल पूँजी तथा अन्य साधनों का है। यदि एक कुशल उद्योगपति पूँजी की मात्रा सीमित रखे तथा अन्य साधन अधिक मात्रा में लगावे तो भी जो अधिक उत्पत्ति होगी उसका लागत खर्च प्रति मात्रा पीछे अधिक होगा। जब उत्पत्ति बढ़ाई जायगी तो उत्पादन का सीमान्त लागत खर्च अधिक होगा। जब उत्पादन के एक साधन अथवा एक से अधिक साधन सीमित मात्रा में होते हैं तथा उनके साथ अन्य साधन अधिकाधिक मात्रा में मिलाये जाते हैं, तब यह प्रवृत्ति देखने में आती है। इसलिये हम यह कह सकते हैं कि क्रमागत ह्रास का नियम उत्पादन के सब क्षेत्रों में लागू होता है।

अध्याय ८ ✓

श्रम की पूर्ति और जनसंख्या के सिद्धान्त

(Supply of Labour and Theories of Population)

श्रम की पूर्ति (Supply of Labour)—उत्पादन के जितने साधन हैं, उनमें मनुष्य सबसे अधिक महत्वपूर्ण है। किसी देश के उत्पादन की मात्रा उसके कुल उपलब्ध मजदूरवर्ग पर निर्भर होती है। इसलिये जनसंख्या की समस्या काफी महत्वपूर्ण है। मनुष्य उत्पादन का केवल साधन नहीं है, वह उसका व्यय भी है। अर्थात् उत्पादन मनुष्य के उपभोग के लिये होता है। इसलिये जनसंख्या की समस्या का महत्व अर्थशास्त्री के लिये दुगुने महत्व का है। वह मनुष्य को सम्पत्ति के उत्पादक और उपभोक्ता दोनों दृष्टियों से देखता है। इस अध्याय में हम यह देखेंगे कि किसी देश की जनसंख्या का निर्माण किन नियमों के अनुसार होता है और उसकी शक्ति किन बातों पर निर्भर होती है। श्रम की पूर्ति के सम्बन्ध में मजदूरवर्ग की केवल संख्या का महत्व नहीं है, उसकी कार्यशक्ति का भी महत्व अधिक है। किसी देश की जनसंख्या मनुष्यों के जन्म-दर मृत्यु-दर और स्थान परिवर्तन अर्थात् आवास और प्रवास पर निर्भर होती है।

माल्थस का जनसंख्या का सिद्धान्त (The Malthusian Theory of Population)—अर्थशास्त्र में माल्थस का जनसंख्या सम्बन्धी सिद्धान्त बहुत प्रसिद्ध है। इस सिद्धान्त का प्रतिपादन टॉमस माल्थस (Thomas Malthus) ने १७९८ ईस्वी सन् में अपनी एक पुस्तक में किया था। इस पुस्तक का नाम था—‘समाज की उन्नति पर जनसंख्या के प्रभाव सम्बन्धी निबन्ध’ (Essay on the principle of population as it affects future improvement of society) यह पुस्तक माल्थस ने अपना नाम दिये बिना छपवाई थी।

माल्थस का मूल सिद्धान्त यह है कि सन्तानोत्पत्ति की शक्ति अपार है। मनुष्य के इन्द्रिय-लोलुपता के कारण उसकी जनसंख्या की दर बहुत तेजी के साथ बढ़ती है और प्रायः ऐसा देखा गया है कि किसी स्थान की जनसंख्या २५ वर्ष में दुगुनी हो जाती है। यद्यपि प्रत्यक्ष में सदा ऐसा नहीं होता, परन्तु उसके कारण है। सबसे बड़ा कारण तृणभोजन की कमी है, पर अन्य कारण बीमारी, युद्ध इत्यादि हैं। माल्थस का मत है कि पितृनी जल्दी जनसंख्या बढ़ती है, उतनी जल्दी अन्न की मात्रा नहीं बढ़ती। माल्थस के शब्दों में भोजन-पूर्ति समान्तर प्रगति से बढ़ती है और मनुष्य-संख्या गुणोत्त प्रगति से। अमेरिका की परिस्थितियों का अध्ययन करके माल्थस ने यह सिद्धान्त

निकाला कि २५ वर्ष में जनसंख्या दुगुनी हो जाती है। परन्तु भोजन-पूर्ति दुगुनी नहीं होती। इसलिये किसी भी देश की जनसंख्या उसकी भोजन-पूर्ति से अधिक होगी। भूतकाल में ऐसा हुआ है, इसलिये भविष्य में भी ऐसा होने की सम्भावना है।

इसलिये यदि जनसंख्या की बढ़ती अन्य उपायो द्वारा नहीं रोकी गई तो भोजन की कमी के कारण रुक जायगी। जनसंख्या की बढ़ती दो प्रकार से रोकी जा सकती है। या तो जन्म-दर कम हो जाय या मृत्यु-दर बढ़ जाय। जन्म-दर दूरदर्शिता, वशेन्द्रियता और देर में विवाह द्वारा कम की जा सकती है। इन्हे

अदि कृत्रिम निरोध से कृत्रिम निरोध या बनावटी रुकावट (preventive checks) कहते हैं। बीमारी, अकाल, युद्ध इत्यादि के कारण मृत्युसंख्या की दर बढ़ सकती है। उन्हे निश्चित निरोध (positive checks) कहते हैं। यदि

जन्म-निरोध इत्यादि कृत्रिम निरोध द्वारा जनसंख्या की बढ़ती नहीं रोकी जाती, तो अन्त में निश्चित निरोध द्वारा वह रोक दी जावेगी। अर्थात् निश्चित निरोध अपने आप क्रियाशील हो जाता है। परन्तु उसका परिणाम दुःख होता है, क्योंकि निश्चित निरोध अधिक मृत्यु-संख्या द्वारा होता है। वास्तव में कृत्रिम निरोध सदा क्रियाशील रहता है। 'मनुष्य जैसे-जैसे पशुओं की सतह से ऊँचा उठता है, वैसे-वैसे उसकी जनसंख्या भी आवश्यकताओं के बढ़ने के डर से रुकती जाती है।' बहुत असम्य समाजों को छोड़कर बाकी सम्य समाजों की जन्म-संख्या (निश्चित निरोध द्वारा) अधिक मृत्यु-दर से नहीं, बरन् दूरदर्शिता द्वारा सीमित रखी जाती है। मॉलथस अपने देगवासियों को कृत्रिम उपायो द्वारा जनसंख्या को सीमित रखने के लिये उत्साहित किया करता था।

यही मॉलथस का सिद्धान्त है। यह ध्यान रखना चाहिये कि इस सिद्धान्त का क्रमागत ह्रास-उत्पत्ति नियम से घनिष्ठ सम्बन्ध है। जनसंख्या बढ़ने से कृषि अधिक गहरे तरीको से होती है। फल यह होता है कि उत्पत्ति घटती दर से होती है। यही से परिस्थिति की गंभीरता आरम्भ होती है। जनसंख्या दुगुनी होने पर जमीन में अधिक श्रम लगाया जायगा। परन्तु अन्न की उत्पत्ति उसी अनुपात में नहीं बढ़ेगी। इसलिये हमारे सामने अन्न की कम उत्पत्ति और भूखी मरने की समस्या खड़ी हो जाती है।

आलोचना (Criticism)--उन्नीसवीं शताब्दी में जो आर्थिक प्रगति हुई उसने मॉलथस की जनसंख्या सम्बन्धी अनुभव भविष्यवाणी को झूठा साबित कर दिया। जब मॉलथस अपने विचारों को लिख रहा था, उस समय औद्योगिक क्रान्ति आरम्भ हो गई थी। इस औद्योगिक क्रान्ति के फलस्वरूप नगरों की उत्पादन शक्ति में महान् वृद्धि हुई। यद्यपि नव

नी जनसंख्या बढ़ती बढ़ती परन्तु उनके रहन-सहन की सतह भी काफी ऊँची

जीवन के साधनों के सम्बन्ध में मॉलथस के जो विचार थे, उनसे कही अधिक उन्नति कृ और औद्योगिक उत्पादन में हुई। बीसवीं सदी में वैज्ञानिक तरीकों और मशीनों की सहायता से कृषि उत्पादन में बहुत उन्नति हुई। साथ ही जन्म-निरोध के उपायों प्रचार से उसके भविष्य में जनसंख्या की बढ़ती के सम्बन्ध में जो विचार थे, उनमें काफी अन्तर पड़ा। वास्तव में यह कहा जा सकता है कि कुछ पश्चिमी देशों में तो घट हुई जनसंख्या एक चिन्ताजनक समस्या बन गई है।

मॉलथस के सिद्धान्त की आलोचना में यह कहा जाता है कि न केवल उम्र भविष्यवाणी गलत साबित हुई, वरन् उम्र का सिद्धान्त भी अमान्य है। वह सही नहीं है। पहला कारण तो यह है कि उम्र का यह गणितीय सिद्धान्त गणितीय सिद्धान्त स्वीकार नहीं हो सकता कि अन्न की मात्रा समान सही नहीं है। तरीके से बढ़ती है और जनसंख्या गुणोत्तर तरीके

वास्तव में खाद्यान्न की मात्रा समान्तर क्रम की अपेक्षा कहीं अधिक बढ़ी। पर हम यह कह सकते हैं कि नियम का उपयोग उम्र के केवल मरलतापूर्व अपने विचार प्रकट करने के लिये किया था। संसार की खाद्यान्न की उत्पत्ति में जो उन्नति हुई है, उसके सही आँकड़े देकर हम चाहे यह सिद्ध कर दें कि नियम लागू नहीं होते हैं। परन्तु फिर भी मॉलथस के सिद्धान्त का सार गलत सिद्ध नहीं होता।

दूसरी आलोचना यह है कि जनसंख्या में बढ़ती केवल खाद्यान्न की बढ़ती के सम्बन्ध में नहीं देखना चाहिये। जनसंख्या में बढ़ती की तुलना देश की कुल सम्पत्ति से करना चाहिये। हो सकता है कि देश की अन्न की उत्पत्ति उसकी जनसंख्या के हिसाब से बड़ी कम हो। परन्तु वह अपनी अन्य अधिक सम्पत्ति को दूसरे देशों के अन्न के साथ विनिमय करके अपनी अन्न की कमी को पूरा कर सकता है। इंग्लैंड में जितना अन्न पैदा होता है, उससे उसकी जनसंख्या का बहुत थोड़ा भाग पल सकता है। परन्तु वह औद्योगिक दृष्टि से उन्नत है और अपना कोयला तथा अन्य औद्योगिक वस्तुओं का विनिमय कृषिप्रधान देशों से करके अपनी अन्न की कमी को पूरा कर लेता है।

तीसरी आलोचना यह है, जैसा कि केन्नन (Cannan) ने कहा है कि मॉलथस ने यह विचार नहीं किया कि जनसंख्या की प्रत्येक बढ़ती के साथ उसकी श्रमिक शक्ति भी बढ़ जाती है। जो मनुष्य जन्म लेता है, वह खाने के लिए मुँह और पेट के साथ-साथ काम करने के लिए दो हाथ और उद्योग की उत्पत्ति भी लाता है। जनसंख्या में वृद्धि होने से देश की श्रमिक शक्ति में भी वृद्धि होती है। इस अधिक श्रमिक शक्ति से कृषि और उद्योग की उत्पत्ति बढ़ाई जा सकती है। अधिक जन-गरया होने से श्रम का विभाजन अधिक अच्छा होगा और कृषि में मशीनों का उपयोग

करने का अधिक मौका मिलेगा। कृषि की उत्पत्ति बहुत अधिक बढ़ जायगी। इसके निवाय यदि प्रति मनुष्य पीछे कृषि की उत्पत्ति कम भी हो जाती है, तो भी अन्य प्रकार की उत्पत्ति बड़ाई जा सकती है।'

नेलिंगमेन (Seligman) ने लिखा है कि इन कारणों से जनसंख्या की समस्या केवल आकार या गिनती की समस्या नहीं है, वह कुशल उत्पादन और न्यायोचित वितरण की भी समस्या है। जनसंख्या बढ़ने से कोई देश श्रम विभाजन अधिक अच्छी तरह से कर सकता है, जो कि छोटी जनसंख्या होने से सम्भव नहीं है। श्रम विभाजन अच्छा होने से उत्पादन शक्ति भी बढ़ जायगी, जिससे उस देश के लोगों की रहन-सहन का दर्जा अधिक अच्छा हो सकता है। इसके सिवाय यदि आय और सम्पत्ति का वितरण न्यायानुक्ल हो तो इस समय की अपेक्षा अधिक जनसंख्या का निर्वाह हो सकता है।

इसलिये मॉलरस को झूठा भविष्यवक्ता ठहराया गया है। जन्म-निरोध के तरीकों के प्रचार ने जन्म-दर कम कर दी है। स्त्री-शिक्षा के प्रचार ने भी जन्म-दर को कम कर दिया है। शिक्षा के प्रभाव से एक तो लड़कियों का विवाह देर में होता है और दूसरे वे अधिक कुटुम्ब बढ़ाना पसन्द नहीं करती। रहन-सहन के दर्जे में उन्नति होने से भी जन्म-दर कम हो जाती है। जब आरामपरस्ती का दर्जा ऊँचा हो जाता है, तब जिन्दगी में लोग काफी उम्र तक उपयुक्त आमदनी नहीं कर पाते। इसलिये लाचार होकर वे देर में शादी करते हैं। बड़ा कुटुम्ब भी वे पसन्द नहीं करते, क्योंकि उससे उनकी रहन-सहन का दर्जा कम हो जायगा। नवयुवकों के सामने जब यह प्रश्न उठता है कि मोटर-कार होनी चाहिये कि बच्चा, तो प्रायः कार की इच्छा की ही जीत होती है।

जनसंख्या सम्बन्धी आदर्श अधिकतम सिद्धान्त (The Optimum Theory of Population)—आधुनिक अर्थशास्त्रियों का ध्यान अधिकतर जनसंख्या के आकार और देश की उत्पादन शक्ति के सम्बन्ध पर केन्द्रित होता है। वे अब अधिकतम जनसंख्या का विचार देश की भोजन सामग्री के सम्बन्ध में नहीं करते। बल्कि अब यह उत्तरोत्तर स्वीकार किया जाता है कि एक निश्चित समय में देश में एक आदर्श अधिकतम जनसंख्या होती है। आदर्श अधिकतम जनसंख्या यह है, जिसमें प्रति मनुष्य पीछे वस्तुओं और सेवाओं के रूप में वास्तविक अधिकतम प्राप्त हो सके। आदर्श अधिकतम संख्या में थोड़ी भी कमी या वृद्धि होने से समाज की जन्मविक आय घट जायगी।

इससे माना गया कि किसी देश में प्राकृतिक साधनों या एक निश्चित मात्रा में पाल एक निश्चित उत्पादन वाला है और भोजन की मात्रा भी निश्चित है।

आदर्श अधिकतम
सिद्धांत का वास्त-
विक अर्थ ।

फिर एक निश्चित मनुष्य सख्या उससे प्रति मनुष्य पीछे अधिकतम आय उत्पन्न कर देगी। यदि मनुष्य-सख्या बहुत थोड़ी है, तो विभिन्न प्रकार के श्रमिकों में विशेषज्ञता प्राप्त करने का अवसर बहुत कम रहेगा। अधिकतम श्रम-विभाजन के लिये जनसख्या काफी बड़ी होनी चाहिये। जितनी अधिक जनसख्या होगी, वस्तुएँ बेचने के लिये बाजार भी उतना ही बड़ा होगा। अर्थात् बिक्री का अवसर अधिक रहेगा तथा श्रम-विभाजन के लिये भी अधिक मौका रहेगा। इसने उत्पादन भी अधिक बड़े पैमाने पर हो सकेगा। इसलिये उत्पादन की प्रति मात्रा पीछे लागत भी घट जायगी।

जब प्रति मनुष्य पीछे आय अधिकतम हो जाती है, तभी जनसख्या भी आदर्श अधिकतम समझनी चाहिये। जिस प्रकार किसी फर्म या उद्योग संगठन में भूमि, श्रम, पूँजी और प्रबन्ध का आदर्श समिश्रण होने से अधिकतम उत्पत्ति और प्रति श्रमिक पीछे अधिकतम सीमान्त उत्पत्ति प्राप्त होती है, उसी प्रकार किसी देश में भी भूमि और उद्योग की एक निश्चित स्थिति के लिये श्रम (अर्थात् जनसख्या) की एक निश्चित सख्या अधिकतम राष्ट्रीय सम्पत्ति उत्पन्न कर सकती है, अर्थात् जनसख्या की प्रति मनुष्य पीछे अधिक आय हो सकती है। हमने अभी जो आदर्श फर्म मान ली है, उसमें लगे हुए श्रमिकों की सख्या में घटी या बड़ी करने से अधिकतम सीमान्त उत्पत्ति कम हो जायगी। इसी प्रकार किसी देश में भी अन्य वस्तुओं के यथास्थिति रहते एक मनुष्य-सख्या होती है, जिसमें कुछ भी कमी या वेशी होने से प्रति मनुष्य पीछे आय घट जायगी। इस प्रकार यदि केवल लक्षपतियों का एक समाज हो और उसमें कुछ लक्षपतियों के कम होने से अन्य लक्षपतियों की आय प्रति मनुष्य बढ़ जावे तो हम कह सकते हैं कि उस समाज की मनुष्य-सख्या अधिक है।

यह ध्यान रखना चाहिये कि आदर्श अधिकतम स्थिति एक निश्चित स्थिति नहीं है, क्योंकि अन्य वस्तुएँ बराबर या यथाशक्ति नहीं हैं। हम एक प्रगतिशील समाज में रहते हैं। मिल ने यह मानने में गलती की कि किसी क्षेत्र के लिये आदर्श अधिकतम सख्या हमेशा वही रहेगी। कृषि, कला तथा उद्योग में वैज्ञानिक उन्नति के साथ-साथ आदर्श अधिकतम भी एक स्थिति से दूसरी स्थिति पर बदलता रहता है। अर्थात् वैज्ञानिक उन्नति और आविष्कारों के साथ-साथ मनुष्यों की वह आदर्श सख्या जो व्यक्ति पीछे सबसे अधिक आय करती है, बदलती रहती है। इस प्रकार आदर्श अधिकतम एक बिन्दु है, पर वह संचल बिन्दु है।

आदर्श अधिकतम
स्थिति निश्चित नहीं
है, वह सरल है।

डाटन (Dalton) ने अधिक जनसख्या और कम जनसख्या का अर्थ अधिकतम नियम के आधार पर लगाया है। प्रत्यक्ष जीवन में प्रत्येक जगह

अधिक मनुष्य-संख्या
उपने का डालटन का
हल या गुरु

वास्तविक संख्या का आदर्श अधिकतम संख्या के साथ गलत सम्बन्ध या गलत अनुपात होता है। यह गलत अनुपात दो बदलती हुई वस्तुओं के कारण होता है। मान लो म गलत अनुपात बतलाता है, अ आदर्श अधिकतम, व वास्तविक संख्या, तो—

व-अ

म = —

अ

जब म किसी धनात्मक संख्या के बराबर है, तब वह अधिक जनसंख्या (over-population) का द्योतक है। और जब म ऋणात्मक है, तब वह कम जनसंख्या (under-population) का द्योतक है। चूंकि वर्तमान परिस्थिति में अ में होनेवाले परिवर्तन हम नहीं माप सकते, इसलिये इस गुरु या हल की उपयोगिता में हमें सदेह है। परन्तु जिस विधि द्वारा यह हल बनाया गया है, वह हमारे लिये उपयोगी है। किसी एक क्षेत्र के लिये अ कैसे निश्चित होता है? प्रति व्यक्ति पीछे प्राप्त प्राकृतिक साधनों और आर्थिक सहयोग के लिये प्राप्त सुविधाओं (जिनमें अन्य क्षेत्रों के लोगों का सहयोग भी शामिल है) में अनुमानित बदलती हुई संख्याओं के कारण जो परस्पर प्रभाव पड़ता है, उसके फलस्वरूप अ निश्चित होता है। अनुमानत जैसे-जैसे व शून्य से बढ़कर अ होता है, वैसे-वैसे पहिली संख्या घटती है, परन्तु दूसरी बढ़ती है और उससे अधिक हो जाती है। जब आर्थिक उन्नति तेज गति से होती है, तब दूसरी संख्या बड़ी तेजी से बढ़ती है और उसी के साथ-साथ अ बढ़ता है। युद्धकाल में अथवा युद्ध के बाद जब राजनीतिक परिस्थितियाँ और सीमाएँ एकाएक बदलती हैं, पहिले के व्यावसायिक सम्बन्ध छिन्न-भिन्न हो जाते हैं, नये आयात-निर्यात कर लगाये जाते हैं तथा व्यवसाय में तरह-तरह के अड़गे लगाये जाते हैं, तब दूसरी संख्या एकाएक कम हो जाती है और उसी के साथ-साथ अ भी कम होता है। इसलिये यह नहीं कहा जा सकता कि आदर्श अधिकतम हमेशा बढ़ता है।

आदर्श अधिकतम सिद्धान्त का मूल्य इस दृष्टि से है कि उसकी महायता से हम जनसंख्या में होनेवाली बढ़ती के महत्त्व और परिणामों को भली-भाँति समझ सकते हैं। मॉलथुस के अनुयायियों के मतानुसार तो जनसंख्या में वृद्धि कभी अच्छी नहीं होती है। इसलिये वह वाछनीय नहीं है। परन्तु आदर्श अधिकतम सिद्धान्त की महायता से हम इस समस्या पर एक दूसरे दृष्टिकोण से और अधिक अच्छी तरह विचार कर सकते हैं। यदि वास्तविक जनसंख्या आदर्श अधिकतम से कम है, तो संतुलन में वृद्धि होने से प्रति व्यक्ति पीछे जाय बढेगी, इसलिये वह वाछनीय है। उल्टे हमें अधिक सहयोग की अधिक सुविधाएँ प्राप्त होती हैं, हम विमोचनता प्राप्त

कर सकते हैं और मशीनों की सहायता से अधिक बड़े पैमाने पर उत्पादन कर सकते हैं। परन्तु जब आदर्श अधिकतम की स्थिति पहुँच जाती है, तब यह ज्ञात हो जाता है कि वृद्धि के माने अधिक जनसंख्या होगी और उमका फल यह होगा कि प्रति व्यक्ति पीछे या कम हो जायगी। इसलिये जनसंख्या में वृद्धि न हमें अच्छी होती है और न हमें बुरी। उसका विचार आदर्श अधिकतम सिद्धान्त के सम्बन्ध में करना चाहिये।¹

ध्यान रखना चाहिये कि मनुष्य-संख्या की बढ़ती केवल जन्म-दर और मृत्यु-दर के अध्ययन से नहीं जानी जा सकती। यदि मृत्यु-दर अधिक है, तो उममें यह नहीं कह सकते कि जनसंख्या बढ़ रही है। जनसंख्या बढ़ रही है या वास्तविक पुनरुत्पादन दर नहीं यह जानने की सबसे अच्छी रीति 'वास्तविक पुनरुत्पादन दर' जानना है। यह रीति इस प्रकार जानी जाती है। उदाहरण के लिये १०० लड़कियाँ ले ले और यह जानने का प्रयत्न करें कि वच्चा उत्पन्न करने की अवस्था में (अर्थात् १५ वर्ष से लेकर ४० वर्ष तक) वे कितने बच्चे उत्पन्न करेंगी। यदि यह मालूम हो कि जन्म-दर और मृत्यु-दर की वर्तमान दर के अनुसार वे १०० बच्चियाँ उत्पन्न करेंगी, तो हम यह मान सकते हैं कि वर्तमान जनसंख्या का पुनरुत्पादन होगा। इसलिये वास्तविक पुनरुत्पादन दर एक होगी। परन्तु यदि वे केवल ८० बच्चियाँ उत्पन्न करती हैं, जो आगे चलकर सन्तान उत्पन्न करेंगी तो वास्तविक पुनरुत्पादन दर ८० होगी। अर्थात् जनसंख्या धीरे-धीरे कम हो जायगी, यद्यपि जनसंख्या मृत्युसंख्या से अधिक है।

श्रम की कार्य-कुशलता (Efficiency of Labour)—श्रम की वास्तविक पूर्ति तथा कुल उत्पादन केवल श्रमिकों की संख्या पर निर्भर नहीं होते, श्रम की कार्य-कुशलता पर भी वह निर्भर होते हैं। श्रमिक जितने अधिक कार्यकुशल होंगे, किसी उद्योग अथवा देश का कुल उत्पादन ही अधिक होगा। श्रमिकों की उत्पादन शक्ति कई बातों पर निर्भर होती है, जैसे श्रम का विभाजन, बड़े पैमाने पर उत्पादन की शक्ति, उत्पादन में पंजीवादी प्रथा का बृहद् प्रयोग, श्रम का प्रकार इत्यादि। यहाँ हम श्रम के प्रकार पर विचार करेंगे। प्रश्न यह है कि श्रम की कार्य-कुशलता किन बातों पर निर्भर होती है?

किसी श्रमिक की कार्य-कुशलता के दो पहलू होते हैं—एक शारीरिक और दूसरा बौद्धिक। जहाँ तक शारीरिक कुशलता का प्रश्न है, वह श्रमिक के स्वास्थ्य और ताकत

¹ But the main difficulty regarding this theory is that it is practically impossible to say what the optimum population will be for a country. It is not an easy task to measure changes in the real income per head in a country. Moreover, the productive technique and the amount of capital resources available in a country are constantly changing. So the concept of an optimum population is 'of extremely little practical interest.'

श्रमिक का स्वास्थ्य
और ताकत ।

पर निर्भर होती है। बौद्धिक कुशलता, उसकी बुद्धि, कारीगरी और काम करने की इच्छा पर निर्भर होती है। कुछ हद तक श्रमिक की ताकत और स्वास्थ्य उसकी जाति पर निर्भर होते हैं। एक जाति के मजदूर दूसरी जाति के मजदूरों की अपेक्षा अधिक तगड़े और मेहनती हो सकते हैं। जलवायु का भी मजदूरों की कार्य-कुशलता पर काफी प्रभाव पड़ता है। समशीतोष्ण जलवायु में लोग अधिक श्रमिक और मानसिक परिश्रम कर सकते हैं। गरम जलवायु में कुछ घंटों के काम करने बाद शरीर थक जाता है। फिर श्रमिक का स्वास्थ्य कुछ हद तक काफी मात्रा में स्वास्थ्य-प्रद भोजन मिलने पर भी निर्भर होता है। जिस प्रकार भाप के इंजिन की ताकत कोयले की मात्रा पर निर्भर होती है, उसी प्रकार एक श्रमिक की ताकत भी उसके भोजन की किस्म और मात्रा पर निर्भर होती है। भारतवर्ष के अधिकांश श्रमिकों को स्वास्थ्यप्रद भोजन उपयुक्त मात्रा में नहीं मिलता। वे अधपेट खाते हैं अथवा भोजन मिलता है। और भूखी मरते हैं। इसलिये यदि श्रमिकों को स्वास्थ्यप्रद भोजन उचित मात्रा में मिलने लगे तो उनकी उत्पादन शक्ति और कार्य-कुशलता काफी बढ़ जायगी। जिस प्रकार श्रमिकों के लिये अच्छे भोजन का प्रश्न महत्वपूर्ण है, उसी प्रकार अच्छे मकान, काफी कपड़े तथा जीवन की अन्य आवश्यकताओं का प्रश्न भी उतना ही महत्वपूर्ण है। साफ और हवादार मकान जिनमें कुटुम्ब सहित रहने की सुविधाएँ हो, सर्दी और गर्मी के अच्छे मकान इत्यादि। लिये काफी कपड़े, मेहनत के बाद आराम का प्रबन्ध, ये सब श्रमिक के स्वास्थ्य और ताकत को सुरक्षित रखने के लिये आवश्यक हैं।

इसके सिवाय, मिलों और कारखानों में काम करने का जो वातावरण रहता है, उसका प्रभाव भी श्रमिकों के स्वास्थ्य और नैतिक विचारों पर बहुत पड़ता है। यदि कारखानों में सफाई हो, हवा तथा प्रकाश का अच्छा प्रबन्ध हो तो श्रमिकों की उत्पादन कुशलता बढ़ जाती है। यहाँ तक देखा गया है कि यदि कारखानों में शोरगुल कम होता हो और दीवालों का रंग शान्तिप्रद हो तो उनका प्रभाव भी श्रमिकों की कार्य-कुशलता पर अच्छा पड़ता है।

श्रमिकों की कार्य-कुशलता इस बात पर भी बहुत हद तक निर्भर होती है कि उन्हें कितने घंटे काम करना पड़ता है। यदि किसी श्रमिक को अधिक घंटों तक काम करना पड़ता है, तो कुछ घंटों के बाद थकावट लगने लगती है और उनका ध्यान बंटने लगता है। तब कुछ समय बाद थकावट के मारे काम करना असम्भव हो जाता है। इन घंटों को कम करने के लिये काम के घंटे कम होने चाहिये और काम के बीच में श्रमिकों को आराम मिलना चाहिये, जिनमें उनकी थकावट दूर हो सके।

श्रम की कार्य-कुशलता बुद्धि और कारीगरी पर निर्भर होती है। आजकल उत्पादन वारीक और पेंचीदा मशीनो द्वारा होता है। इन मशीनो पर काम करने के लिये श्रमिक को बुद्धिमान और होशियार होना चाहिये। एक बुद्धिमान और शिक्षित कारीगर अशिक्षित मनुष्य की अपेक्षा अधिक उत्पादन करेगा। इसलिये साधारण और विशेष शिक्षा के प्रचार से श्रमिको में बुद्धि और कारीगरी का विकास होगा।

श्रम की बुद्धि और चतुराई।

कुछ काम ऐसे होते हैं, जिनमें शिक्षा के प्रभाव से कुशलता नहीं बढ़ सकती। बहुत से कारखानो तथा ग्रामोद्योग में कुछ ऐसे काम होते हैं, जिनमें किताबी शिक्षा, कुशलता नहीं बढ़ा सकती। यह सब कहने के बावजूद भी यह सत्य है कि देश में कितना अधिक शिक्षा का प्रचार होगा, लोगो की कार्य-कुशलता भी उतनी अधिक बढ़ेगी। तरह-तरह के सुधारो और उन्नति का प्रचार बौद्धिक आदान-प्रदान के द्वारा अधिक जल्दी होता है।

। विज्ञानिक शिक्षा का कार्य-कुशलता पर प्रत्यक्ष प्रभाव पड़ता है। इंजीनियरों और फोरमैनो को जो शिक्षा मिलती है, उसमें उन्हें विगत युगो का अनुभव प्राप्त होता है। उससे कला की उन्नति होती है तथा विभिन्न विभागो में तरह-तरह के सुधार होते हैं। बड़े-बड़े आविष्कार कारखानो में होते हैं। विभिन्न प्रकार की कारीगरी और पेजों की विशिष्ट शिक्षा से श्रम की कार्यशीलता बढ़ती है।

काम करने की इच्छा भविष्य की आशा, स्वतन्त्रता और परिवर्तन पर निर्भर होती है। मनुष्य को आश्वासन मिलना चाहिये कि यदि उसका काम अच्छा हुआ तो उसे भविष्य में उन्नति करने का मौका मिलेगा। गुलामो को न तो स्वतन्त्रता मिलती थी, न भविष्य के लिये कोई स्वतंत्रता और नवीनता। आशा थी। इसलिये स्वाभाविक था कि उनमें काम करने की इच्छा नहीं होती थी। काम ऐसा होना चाहिये कि उसमें मनहूसियत न रहे। यदि कार्य की प्रकृति बदलती रहे और नये ससर्ग होते रहे तो मनुष्य में नई स्फूर्ति, नई उत्पादक शक्ति आ जाती है।

अध्याय १

पूंजी

(Capital)

पूंजी क्या है ? (What is Capital ?) — अर्थशास्त्र का यह बड़ा विवाद-स्त विषय है कि पूंजी क्या है। इस बात पर सभी अर्थशास्त्री सहमत हैं कि पूंजी उत्पादन-
एक साधन है और वे यह भी मानते हैं कि पूंजी कोई मूल साधन नहीं है। परन्तु
जी का अर्थ क्या है और कौन-कौन पदार्थ पूंजी में शामिल हैं, इन बातों पर अर्थशास्त्री
कमत नहीं है। इस विषय में जो सबसे तर्कपूर्ण विचार हैं, वे प्रचलित विचारों से भिन्न
और जो प्रचलित विचार हैं भी वे तर्कपूर्ण नहीं हैं।

प्रचलित विचारों से विषय का विवेचन करना ज्यादा अच्छा होगा। यदि किसी
व्यवसायी से पूछा जाय कि उसकी पूंजी क्या है, तो शायद वह मकान, मशीनों, कच्चे
सामान इत्यादि में लगी हुई कुल रकम बतलायेगा। अपने कुल व्यवसाय की कुल पूंजी
बतलाते समय वह बतलायेगा कि उसके कारखाने का मूल्य क्या है तथा उसके फर्म के
नाम का मूल्य कितना है। परन्तु पूंजी का विचार करते समय अर्थशास्त्री मूल्य पर ध्यान
नहीं देता। पूंजी का विचार करते समय वह श्रम तथा प्राकृतिक साधनों को छोड़कर
बाकी उत्पादन के सब भौतिक साधनों का विचार करता है। अर्थशास्त्र में पूंजी का अर्थ
होता है, उत्पादक पदार्थ (capital goods) वे भौतिक वस्तुएँ जो मनुष्य के
श्रम से बनी हैं और आगे चलकर जिनका प्रयोग उत्पादन के लिये किया जायगा। वे

स्वयं उपभोग के काम में न आवेगी। परियों की कहानियों

पूंजी में वे वस्तुएँ से हम इस परिभाषा को स्पष्ट कर सकते हैं। मान लो, एक
शामिल है, जो उत्पादन आधुनिक समाज को किसी परी ने एकदम नुला दिया है।
में काम आती है। बाकी सब वस्तुएँ यथास्थिति दुस्त हैं। इस मोते हुए शहर

में परियों का राजकुमार अपनी परी रानी को खोजता फिर

गता है। शहर में घूमता हुआ राजकुमार क्या देखता है ? वह कई प्रकार की वस्तुएँ
देखेगा जो मनुष्य की तत्काल आवश्यकताओं की पूर्ति के लिये बनाई गई हैं। रमोई-
घर में और पालियों में उसे तरह-तरह के भोजन रखे मिलेंगे, लोग तरह-तरह के कपड़े
और जूते पहने नौते दिखाई देंगे। लोगों के कमरे अनेक प्रकार से सजे मिलेंगे। ये सब
उपभोग की वस्तुएँ हैं। उसे बहुत-सी ऐसी वस्तुएँ भी मिलेंगी, जिनका उपयोग न
गता हो सकता अपवा नीची उनमें किसी आवश्यकता की पूर्ति नहीं हो सकती। ५
शक्ति में वे भी आवश्यकताओं की पूर्ति करने के काम में आयेगी। यदि

अर्थशास्त्री हे तो वह कहेगा कि ये वस्तुएँ इस देज की पूंजी हैं। इस प्रकार की वस्तुओं में वे मकान शामिल हैं, जहाँ उद्योग और व्यवसाय होता है। वे मशीनें और औजार जो इन मकानों में रखे हैं, वे कच्चे सामान जो कई प्रकार की वस्तुएँ बनाने में काम आते हैं। और वे सब सामान जो उत्पादन करते समय श्रमिकों के भरण-पोषण के लिये आवश्यक हैं।

इसलिये पूंजी को 'उत्पादन के उत्पन्न किये गये साधन' कहा गया है। 'उत्पन्न किये गये' शब्द ध्यान में रखना चाहिये। जितनी उत्पादक वस्तुएँ (capital goods) हैं, वे मनुष्य के विगत श्रम का फल हैं। इनके भूमि पूंजी नहीं है। विपरीत श्रम और भूमि 'मौलिक' साधन हैं। कई लेखकों

के मत में भूमि तथा श्रम भी पूंजी हैं। यदि हम पूंजी का अर्थ थोड़ा विस्तृत कर दें तो उसमें भूमि शामिल कर सकते हैं। परन्तु अधिकांश अर्थशास्त्रियों का मत पूंजी की व्याख्या विस्तृत करने का नहीं है और वे भूमि को पूंजी में शामिल नहीं करते। इस सम्बन्ध में आगे चर्चा करेंगे। श्रम का खर्च करके और प्राकृतिक मानवों का उपयोग करके पूंजी उत्पन्न की जाती है। विकसेल (Wicksell) के शब्दों में 'पूंजी' कई वर्षों में एकत्रित बचाये हुए श्रम तथा बचाई हुई भूमि का एक पुंज समूह है।¹

पूंजी उत्पादन का एक साधन है। इसके विपरीत वस्तुओं का उपभोग तत्काल होता है। लेकिन उत्पादक वस्तुओं (capital goods) और उपभोग की वस्तुओं (consumption goods) में केवल अंशों का अन्तर है। इन दो प्रकार की वस्तुओं में यह अन्तर किसी भौतिक आधार पर नहीं किया जाता। केवल उनके उपयोग के आधार पर किया जाता है। वही वस्तु पूंजी भी हो सकती है और वही पूंजी नहीं हो सकती। जिस मकान में मैं रहता हूँ, वह पूंजी नहीं है। परन्तु यदि उसी मकान में कोई उद्योग होने लगे, कोई कारखाना खुल जाय तो वह पूंजी हो जायगा। जो कोयला टावर कम्पनी की भट्टियों में जलता है, वह पूंजी है। परन्तु जो कोयला हमारे रसोईघर में जलता है, वह पूंजी नहीं है।

साधारणतः पूंजी का यह सर्वमान्य अर्थ है। परन्तु फिशर (Fisher) के समान कुछ अर्थशास्त्री पूंजी की अधिक विशद और तर्कपूर्ण व्याख्या चाहते हैं। पूंजी का सम्बन्ध

¹ "..... a single coherent mass of saved-up labour and saved-up land, which is accumulated in the course of years"

आय से है। पूँजी में वे वस्तुएँ शामिल हैं, जिनसे हमारी आय होती है। धन उसका निकटतम स्वरूप है। धन की आय के पीछे 'वास्तविक' आय रहती है। किसी वस्तु के उपभोग से मनुष्य को जो उपयोगिता प्राप्त होती है, वही वास्तविक आय है। आय तो मानसिक तुष्टि का द्योतक है। सब प्रकार की सम्पत्ति से उपयोगिता प्राप्त होती है, इसलिये सभी सम्पत्ति पूँजी है। आय श्रेणिबद्ध या लगातार उपयोगिता है, जो हमें किसी निश्चित काल में वस्तुओं से प्राप्त होती है। इस प्रकार की पूर्ण या अपूर्ण उपयोगिताओं का जो समूह है, उसका वर्तमान मूल्य पूँजी है। यह परिभाषा बहुत तर्कपूर्ण है, परन्तु इनके अनुसार अमल करना बहुत कठिन है।

क्या भूमि पूँजी है? (Is land capital?)—भूमि उत्पादन का स्वतन्त्र साधन मानी जाती है। इसलिये वह पूँजी से पृथक् मानी जाती है। कई अर्थ-शास्त्रियों के मत में भूमि पूँजी के अन्य प्रकारों से भिन्न नहीं है और जो भेद बतलाये गये हैं वे आर्थिक विवेचना के लिये गलत और व्यर्थ हैं। भेद के प्रायः ये कारण बतलाये जाते हैं। एक तो भूमि प्रकृति की मुफ्त देन है, जब कि पूँजी श्रम का फल है। दूसरे पूँजी नष्ट हो जाती है, परन्तु भूमि अमर है, वह कभी नष्ट नहीं होती। तीसरे भूमि की मात्रा निश्चित है और उसका पुनरुत्पादन नहीं हो सकता। चौथे पूँजी और भूमि से होनेवाली आय के सम्बन्ध में जो कानून या नियम होते हैं, वे भी भिन्न-भिन्न प्रकार के होते हैं।

जहाँ तक पहिले प्रकार के भेद का सम्बन्ध है, हम यह कह सकते हैं कि अन्य वस्तुएँ भी अपने मौलिक रूप में प्रकृति की देन हैं। फिर कई जगह भूमि पर उतना ही श्रम किया गया है, जितना अन्य वस्तुओं के उत्पादन पर। नहरो भूमि प्रकृति की देन है। और बाँवों के बिना भूमि के बड़े-बड़े भाग उपजाऊ न होकर मरुस्थल के समान बजर होते हैं। भूमि के एक भाग को एक मनुष्य ने अपने श्रम से उपजाऊ खेत बना दिया और दूसरे मनुष्य ने अपने श्रम से एक लकड़ी को मेज के रूप में परिवर्तित कर दिया। इसलिये हमें इन दो प्रकार के श्रम में कोई भेद नहीं मानना चाहिये।

दूसरा भेद भी मान्य नहीं है। अन्य किसी साधन के समान भूमि भी नष्ट हो सकती है। भूमि में जो रासायनिक द्रव्य रहते हैं, जिन पर उसका मूल्य निर्भर होता है, सदा सुरक्षित नहीं रहते। वे नष्ट हो सकते हैं। इसलिये भूमि में बराबर खाद देनी पड़ती है। कुछ वर्षों के बाद उत्तम भूमि भी बेकार हो सकती है। इसलिये आर्थिक दृष्टि से भूमि उतनी ही नदर है, जितनी अन्य उत्पादक वस्तुएँ।

तीसरे भूगोल की दृष्टि से भूमि की मात्रा निश्चित हो सकती है। परन्तु मत्तार में प्रत्येक वस्तु की मात्रा निश्चित है। कच्चे लोहे की मात्रा उतनी ही निश्चित है, जितनी शर्करा की। खनिज पदार्थ अपरिमित नहीं हैं और भूमि भी विलङ्घ्य परिमित नहीं है। इनके भिन्न-भिन्न हमारा मतलब तो भूमि के उपजाऊपन में है, उसकी मात्रा में नहीं। "जिन प्रकार एक टन लोहे को भाप इंजिन में परिवर्तित करके उन्नती

बढ़ाई जा सकती है, उसी प्रकार एक एकड़ भूमि की भी उत्पादक शक्ति बढ़ाई जा सकती है।¹²

चौथा भेद यह बतलाया जाता है कि एक बाजार में पूँजी से आय प्रायः एक दर से होती है। परन्तु भूमि से होनेवाली आय की दर एक-सी नहीं होती। उसके उत्तर में हम यह कह सकते हैं कि इन दोनों वस्तुओं का मापदण्ड एक-सा नहीं होता। भूमि का माप धरातल के हिसाब से होता है परन्तु पूँजी का माप मूल्य के आधार पर होता है।

जिन लोगों ने पूँजी और भूमि में भेद बतलाया है, वे भी इन समानताओं और समाधानों को जानते हैं। बात यह है कि दोनों में प्रकार भेद नहीं है। केवल अंश भेद है। इन समानताओं के होते हुए भी भूमि और पूँजी में एक

भूमि और पूँजी में अंशों का अन्तर है। महत्वपूर्ण भेद है। भूमि की कमी एक स्थायी बात है। वह हमेशा बनी रहती है। परन्तु अन्य वस्तुओं की कमी अस्थायी होती है, वह हमेशा नहीं बनी रहती। कभी-कभी होती है। इसके सिवाय आर्थिक उन्नति का अन्य वस्तुओं की अपेक्षा भूमि पर दूसरे प्रकार का असर हो सकता है। भौतिक सम्यता की उन्नति के साथ-साथ अन्य वस्तुओं का मूल्य कम होता जाता है। परन्तु जनसंख्या की बढ़ती के साथ-साथ भूमि का मूल्य बढ़ता जाता है।

इसलिये भूमि और पूँजी में बहुत-सी समानताएँ होते हुए भी हम यह कह सकते हैं कि भूमि पूँजी से पृथक् है, क्योंकि पूँजी की अपेक्षा भूमि की पूर्ति अधिक बेलोच है इसीलिये बहुत से अर्थशास्त्री भूमि और पूँजी में भेद मानते हैं।

पूँजी का वर्गीकरण (Classification of Capital)—पूँजी का विस्तार हम समाज की दृष्टि से और व्यक्ति की दृष्टि से कर सकते हैं। इस प्रकार पूँजी के दो भेद हो सकते हैं—एक तो सामाजिक (social) और दूसरा व्यक्तिगत या निजी (private)। जैसा पहिले कह चुके हैं, सामाजिक दृष्टि से भूमि को छोड़कर वे सब वस्तुएँ पूँजी हैं, जिनसे आय होती है। इसमें वे वस्तुएँ भी शामिल हैं जिन पर सार्वजनिक अधिकार है। निजी पूँजी वह पूँजी है, जिस पर व्यक्तिगत रूप से विचार किया जाता है। कोई भी वस्तु जिससे कोई व्यक्ति आय प्राप्त करने की आशा करता है, पूँजी है। यदि युद्धकाल में सरकार ऋण ले तो वह व्यक्ति की दृष्टि से पूँजी है, परन्तु सामाजिक दृष्टि से पूँजी नहीं है। सामाजिक पूँजी के दो भेद किये जाते हैं। एक तो उपभोक्ता की पूँजी और दूसरी उत्पादक की पूँजी। उपभोक्ता की पूँजी में बनी हुई वस्तुएँ शामिल हैं, जिन पर उपभोक्ता उत्पादन करते समय अपना निर्वाह करते हैं, जैसे—मकान, कपड़ा, भोजन इत्यादि।

उत्पादक की सहायक या औजारवाली पूंजी में वे वस्तुएँ शामिल हैं, जो उत्पादन में श्रम की सहायता करती हैं। औजार, मशीनें, कारखाने, रेलें, जहाज, बन्दरगाह इत्यादि उत्पादक की पूंजी हैं।

सामाजिक पूंजी के दो भेद और किये गये हैं। एक अचल पूंजी (fixed capital) और दूसरी चल पूंजी (circulating capital)। अचल पूंजी में वे वस्तुएँ शामिल हैं, जो खटाऊ होती हैं। वे काफी समय तक टिकती हैं, जैसे, मशीनें। चल पूंजी में वे वस्तुएँ शामिल हैं, जिनका उपयोग केवल एक बार होता है, जैसे, कपास, चमड़ा इत्यादि। जब कपास का सूत बन जाता है, तब वह कपास नहीं रह जाता। इस सम्बन्ध में पुरानी पूंजी (old investment) और चलती पूंजी (floating capital) में अन्तर समझ लेना चाहिये। जो पया मशीनो, औजारो इत्यादि में एक बार लगा दिया जाता है, वह वहाँ फँस जाता है। कुछ समय के बाद उन मशीनो का मूल्य उनकी उत्पादक शक्ति के ऊपर रहता है। इन मशीनो को पुरानी पूंजी कहते हैं। परन्तु जिन वस्तुओ के मूल्य का उपयोग हम द्रव्य के रूप में किसी भी काम के लिये कर सकते हैं, उन्हें चलती हुई पूंजी (free or floating capital) कहते हैं।

पूंजी से उत्पादन (Production with Capital) — पूंजी के द्वारा उत्पादन बड़ा घूम-फिर कर होता है। उसमें कई मजिलें तय करनी होती हैं। वॉम बावर्क (Bohm Bawerk) ने इसका बड़ा अच्छा उदाहरण दिया है। आदिकाल में जब अमम्य मनुष्य के पास पूंजी नहीं थी, तब प्यास लगने पर वह प्यास के झरने पर चला जाता था और अपने हाथों से पानी पी आता था। उसके पास पानी भरकर रखने के साधन नहीं थे, इससे प्यास लगने पर प्रत्येक बार उसे झरने तक जाना पड़ता था। इसमें उसे बड़ी अनुविधा होती थी। झरने तक जाकर प्यास बुझाने के बदले मान लो उसने एक दिन, दिन भर परिश्रम करके एक लकड़ी की बाटली बना डाली और झरने तक जाकर उसमें पानी भर लाया। अब उसका बार-बार झरने तक जाने का परिश्रम बच गया। इसके बाद मान लो उसने झरने से अपने घर तक लकड़ी का नल लगाने का उपाय सोच निकाला, जिससे उसके घर काफी मात्रा में बराबर पानी आना रहे। नल लगाने में उसी बाटली बनाने से अधिक समय लगेगा। इस प्रकार अधिक पूंजी लगाने में उत्पादन अधिक बढ़ा-भेदा या घुमावदार हो जाता है। परन्तु यह ध्यान में रखना चाहिये कि घुमावदार रीति की उत्पादन शक्ति प्रायः अधिक होती है।

पूँजी से उत्पादन
मात्रा बढ़ती है और
वस्तुएँ सस्ती होती हैं।

होता है। उत्पादन की जो पूँजीवादी रीति है, उसका प्रभ
इस अतिरिक्त पर दो प्रकार से पड़ता है। एक तो वह वस्तु
का भाजार बढ़ानी है और उत्पादन का खर्च हमें ३
करती है। वह श्रम और श्रमिक दोनों की सहायता का
है। वह श्रमिक की सहायता औजारों और मशीनों द्वारा
करती है। उससे श्रम अधिक उत्पादक हो जाता है। एक तो कुल उत्पादन की मात्रा
बढ़ जाती है और दूसरे उत्पादन का खर्च कम हो जाता है।

पूँजी श्रमिकों को केवल औजार नहीं देती। उत्पादन काल में वह उन्हें जीव
निर्वाह के साधन भी देती है। प्रारम्भ में एक कारीगर स्वयं अपने हाथ में आदि में ले
अन्त तक कोई पूरी वस्तु बनाता था। पहिले ग्राम का चमार स्वयं चमड़ा पकाता
उसे सिझाता था, उसका जूता बनाता था और उसे बाजार में भी बेचता था। य
इस उत्पादनकाल में उसके पास जीवन-निर्वाह के लिये थोड़ा
पूँजी श्रम और उपभोग
का मिलान कर
देती है।
सी अपनी पूँजी नहीं होती तो जब तक उसका जूता बाजार
में न विक जाता, तब तक उसे ठहरना पड़ता। पर
उत्पादन में समय अधिक नहीं लगा। उसे जूता बनाने में

थोड़े दिन लगे। और चाहे वह अँगरेज हो, चाहे अफ्रीका निवासी, थोड़े दिनों के लिये
खाना सबके घर में होता था। ग्राम-निवासी चमार एक जोड़ा जूता बनाकर तब दूसरा
शुरू करेगा। परन्तु एक आधुनिक कारखाने में एक तरफ कच्चा माल चला आता है,
दूसरी तरफ पक्का माल तैयार होता जाता है। थोड़े से समय में एक जोड़ा जूता तैयार
हो जाता है। इसलिये पूँजी श्रम और उपभोग का मिलान कर देती है। श्रमिक को तब
तक नहीं ठहरना पड़ता, जब तक पक्का माल न विक जाय। उसे रोज मजदूरी मिल
जाती है। पूँजीपति श्रमिक को मजदूरी पहिले दे देता है, यद्यपि तैयार माल जिसके
बनाने में मजदूर ने श्रम किया है, उपभोक्ता के पास महीनों बाद पहुँचेगा।

मजदूरों को तरह-तरह के सामान और औजार देकर पूँजी उत्पादन में सहायता
पूँजी उद्योग के सामानों पहुँचाती है। मजदूर अवधने सामानों का उपयोग करके
द्वारा श्रम को सहायता उन्हें पक्का रूप देते हैं। पूँजी का बड़े पैमाने पर उपयोग
करती है। किये बिना यह सम्भव नहीं हो सकता।

उत्पादन की पूँजीवादी प्रथा एक टेढ़ी-मेढ़ी रीति है। पूँजी के कारण उत्पादन का
समय बढ़ जाता है। जब जूता बनना शुरू होता है, तब से लगाकर उसके उपभोक्ता
तक पहुँचने में काफी समय लग जाता है। पूँजी के उपयोग
से श्रमविभाजन अपनी कुशलता की पराकाष्ठा पर पहुँच
गया है। कच्चे सामान खरीदने के लिये, कारखाने की
मेढ़ी हो जाती है। इमारत बनवाने के लिये, मशीनें खरीदने के लिये, श्रमिकों

को मजदूरी देने के लिये, व्यापारियों को देने के वास्ते थोक माल रखने के लिये पूँजी की आवश्यकता होती है। पूँजी का जितना अधिक उपयोग किया जायगा, उत्पादन की विधि उतनी ही टेढ़ी-मेढ़ी होती जायगी। परन्तु इसके साथ ही मशीनों की सहायता से उत्पादन का एक भाग बड़ी जल्दी पूरा हो जाता है। इस प्रकार पूँजी उत्पादन विधि के एक अंश का तो समय कम कर देती है, परन्तु पूरी विधि का समय बढ़ा देती है। इससे श्रम की उत्पादन शक्ति अपनी चरम सीमा तक पहुँच जाती है। समाज के दृष्टिकोण से पूँजी का अर्थ उत्पादन का जारी रहना है।

पूँजी का संचय (Accumulation of Capital)—आय में वृद्धि करने से पूँजी जमा होती है। उत्पादक वस्तुओं का संग्रह तीन प्रकार से हो सकता है। जो मनुष्य उपभोग की वस्तुएँ बनाने में लगे हैं, वे कुछ दिनों के लिये अपने काम के घटे बढ़ा दे और पहिले की अपेक्षा अधिक वस्तुएँ बनावे। इन वस्तुओं का एक भाग अलग रख दिया जावे और उनका उपयोग तब किया जावे, जब वे मनुष्य किसी प्रकार की उत्पादक वस्तुओं के बनाने में लगे हों। अपने काम के घटो में से मनुष्य कुछ समय तो उपभोग की वस्तुएँ बनाने में लगावे और बाकी उत्पादन वस्तुएँ बनाने में। परन्तु इसमें उन्हें अपने उपभोग में कुछ कमी करनी पड़ेगी, क्योंकि अब उपभोग की वस्तुओं की मात्रा पहले की अपेक्षा कम रहेगी। तीसरा प्रकार यह है कि लोग आपस में दो प्रकार के काम बाँट सकते हैं। कुछ लोग उपभोग की वस्तुएँ बनावे और कुछ लोग उत्पादक वस्तुएँ। इसमें उपभोग की वस्तुएँ बनाने वाले लोग अपनी बनाई हुई सब वस्तुओं का उपभोग नहीं कर सकते। उनके जो साथी मशीनें आदि उत्पादक वस्तुएँ बना रहे हैं, उनका भी उन्हें पोषण करना पड़ेगा। उत्पादन का औसत समय पूरा होने तक इनका पोषण करना पड़ेगा। अर्थात् उत्पादक वस्तुओं की सहायता से जब तक उपभोग की वस्तुएँ न बनने लगेंगी तब तक इन लोगों का पोषण करना पड़ेगा। इसलिये जो लोग उपभोग की वस्तुएँ बनावे उन्हें सब वस्तुओं का उपभोग नहीं करना चाहिये। इसी प्रकार पूँजी का संग्रह करने के लिये लोगों को अपनी पूरी आय नहीं खर्च करनी चाहिये। उन्हें कुछ वृद्धि अवश्य करनी चाहिये। लेकिन यह पूछा जा सकता है कि लोग अपने उपभोग में कमी क्यों करें? इसका मुख्य कारण यह है कि उपभोग में कमी करने से ही उत्पादक वस्तुओं अर्थात् पूँजी का संग्रह होता है। उत्पादन में पूँजी का उपयोग करने से श्रम की उत्पादन-शक्ति बढ़ जाती है। इसलिये यदि हम थोड़ा कष्ट करके कुछ पूँजी जमा कर लें और फिर अपने सब साधन और शक्ति उपयोग की वस्तुएँ बनाने में लगा दें तो बाद में हमें उपभोग अधिक मात्रा में मिलेगा।

इसलिये पूँजी की बढ़ती वृद्धि की मात्रा पर निर्भर होती है और वृद्धि लोगों की आय पर निर्भर होती है। यदि आय इतनी कम है कि जीवन की वेदना आवश्यकताएँ

पूरी करने के बाद कुछ नहीं बचता तो वचत की मात्रा बहुत कम होगी। जितनी ऊँची आय होगी देश में वचत की मात्रा पर निर्भर होती है। वना भी उतनी अधिक होगी। लेकिन यदि आय की सतह काफी ऊँची भी हो तो इसके माने यह नहीं है कि लोग हमेशा उसका कुछ अंश बचावेगे। वचत कई प्रकार की परिस्थितियों और विचारों पर निर्भर होती है।

कई प्रकार की इच्छाएँ मनुष्य को वचत करने की लालसा देती हैं। मनुष्य अग्रमोर्ची होता है। कहावत है 'अग्रमोर्ची सदा सुखी'। इसलिये भविष्य में दूरे दिनों के डर से मनुष्य कुछ द्रव्य बचाकर रखने की सोचता है अथवा बच्चों की शिक्षा, लड़कियों की शादी और बुढ़ापे में आराम करने के विचार से भी मनुष्य कुछ वचत करने का विचार करता है। तीसरे वह अपने रहन-सहन का दर्जा ऊँचा करने के लिये वचाने का प्रयत्न कर सकता है। चौथे मनुष्य को यह इच्छा हो सकती है कि मृत्यु के बाद वह कुटुम्ब के लिये कुछ धन छोड़ जावे, स्त्री और बच्चों के भरण-पोषण का प्रबन्ध कर जावे। इस इच्छा से भी वह धन कमाने का प्रयत्न कर सकता है। पाँचवें हमारे समाज में बनी मनुष्यों का आदर होता है, इसलिये वह समाज में मान-प्रतिष्ठा पाने के लिये धन संग्रह का प्रयत्न कर सकता है। अन्तिम मनुष्य की कजूस मनोवृत्ति हो सकती है, जिसे वह अकारण डर के मारे किसी वस्तु पर खर्च करना नहीं चाहता। यह भी वचत का एक कारण हो सकता है। वचाने की इन इच्छाओं को हम बुद्धिमानी, दूरदृष्टि, उन्नति, कुटुम्ब-प्रेम, अभिमान और कजूसपन कह सकते हैं।

वर्तमान समाज में वचत का एक भाग मिश्रित पूँजीवाली कंपनी जैसी सार्वजनिक संस्थाओं से भी आता है। इन संस्थाओं के प्रबन्धकर्त्ता भविष्य सुरक्षित बनाने के लिये वचत करते हैं। घसारा या निरन्तर उपयोग द्वारा जो मूल्य ह्रास होता है, उसे पुरा करने के लिये वचत करते हैं। सार्वजनिक संस्थाओं के वचत करने के लिये कभी-कभी मदी तथा अन्य प्रकार के सकट के समय जब भी द्रव्य प्राप्त करने के लिये भी वे वचत करते हैं। कभी-कभी वे अधिक व्यावसायिक साहस करने की नीयत से भी वचत करते हैं। यदि वे काफी साधन जमा कर लेंगे तो बिना कर्ज लिये वे अपने उद्योग को प्रसार कर सकते हैं।

द्रव्य की वचत करने की प्रवृत्ति कई प्रकार की परिस्थितियों पर निर्भर करती है। उदाहरण के लिये जीवन और सम्पत्ति की सुरक्षा अवश्य रहनी चाहिये, नहीं तो कोई मनुष्य कुछ नहीं बचावेगा। क्योंकि भविष्य में आनन्द और सुख भोग के लिये मनुष्य कष्ट सहन कर जो वचत करता है उसके सुरक्षित रहने में सन्देह हो तो मनुष्य क्यों बचावेगा? वह उसका उपभोग तत्काल न कर लेगा? जिस देश में

जीवन और सम्पत्ति की सुरक्षा ।

लाभपूर्वक पूँजी लगाने की सुविधाएँ प्राप्त हैं, वहाँ बचत करने की प्रवृत्ति बलवान होगी। वन बचाने की प्रवृत्ति पर देश के धर्म, प्रथा, शिक्षा इत्यादि का भी प्रभाव पड़ता है।

बचत की मात्रा पर व्याज दर का भी प्रभाव पड़ता है। इधर हाल में अर्थशास्त्रियों ने इसकी काफी चर्चा की है। मार्शल जैसे लेखकों के मत में बचत पर व्याज-दर का प्रभाव। व्याज दर का बचत की मात्रा पर गहरा प्रभाव पड़ता है। व्याज दर जितनी ऊँची होगी, अर्थात् बचत पर जितना अधिक लाभ होगा, बचाने की प्रवृत्ति उतनी ही बलवान होगी। इसके विपरीत व्याज दर कम होने पर बचाने की इच्छा कमजोर होगी। व्याज दर अधिक होने पर भी कुछ लोग ऐसे अवश्य होंगे, जो बचत कम करेंगे। जिन लोगों ने केवल इतना बचाने का निश्चय किया है कि भविष्य में एक निश्चित आमदनी भोगने को मिल जाय, उन्हें व्याज दर ऊँची होने पर अपेक्षाकृत कम बचाना पड़ेगा और व्याज दर कम होने पर अधिक बचाना पड़ेगा। कुछ लोग ऐसे भी मिलेंगे जो बचाने का काम नियमपूर्वक पालेंगे, व्याज की दर चाहे जो हो। ये लोग या तो धनीवर्ग के होते हैं अथवा बहुत अधिक अग्रसीधी। इनके सिवाय मिश्रित पूँजी की कम्पनियाँ (joint-stock companies) बचत द्वारा काफी धन संग्रह करती हैं। परन्तु उनकी बचत का कारण व्याज की ऊँची दर नहीं होती। इसलिये कीन्स (Keynes) के समान लेखकों ने बचत की मात्रा और व्याज दर के सम्बन्ध में सन्देह प्रकट किया है। उनके मत में ऊँची व्याज दर आर्थिक कार्यों को शिथिल कर देगी और मुनाफे के लिये लगने वाली पूँजी पर भी उसका प्रभाव अच्छा न होगा। फल यह होगा कि द्रव्य की कुल आय कम हो जायगी और यदि बचत की वही प्रवृत्ति रही तो बचत की मात्रा भी कम हो जायगी। बचत की कुल मात्रा दो बातों से निश्चित होती है—एक तो धन की आय की सतह और दूसरे उस आय में से खर्च करने की प्रवृत्ति। जब धन की आय की सतह नीची होगी तो बचत की मात्रा अपेक्षाकृत घटती होगी। परन्तु जैसे-जैसे आय की सतह ऊँची उठती है, वैसे-वैसे बचत की मात्रा भी बढ़ने की आया रहती है, यदि उमी आय से खर्च करने की प्रवृत्ति बनी रहे।

वास्तविकता यह है कि यदि एक मनुष्य सोच-विचार कर काम करनेवाला है, तो व्याज दर ऊँची होने पर वह अपनी आय में से अधिक बचत करने का प्रयत्न करेगा। अधिक व्याज दर का अर्थ बचत पर अधिक लाभ मिलना है। इसलिये मनुष्य की बुद्धि उसे बचाने की प्रेरणा अवश्य देगी। लेकिन बचत करने में मनुष्य अपनी बुद्धि का सबमे अधिक उपयोग करता है। वह नाना प्रकार के विश्वासों और सामाजिक दान्यों से घिरा रहता है। इनके सिवाय आय में परिवर्तन होने से खर्च में जो परिवर्तन होते हैं, उनके द्वारा बचत का स्वरूप स्थापन करने के लिये बचत की मात्रा 'मध्यस्थ' का काम करती है। बचत स्तरीयता की आय बढ़ती है अथवा जब दाम गिरने हैं, तब उसके रहन-सहन का खर्च उनकी आय को बढ़ती हुई क्रय-शक्ति से पिछड़ जाता है और वह बचत करने में

समर्थ होता है।¹ और जब वस्तुओं के दाम बढ़ते हैं, अथवा आय घटती है, तब इनके विपरीत होता है। इसलिये वचत की मात्रा हमेशा मनुष्य की विवेक वृद्धि पर निर्भर नहीं होती। “फिर भी जब हम इस सम्बन्ध में दूर तक की समस्याओं का विवेचन करते हैं, तब वचत के विवेक वृद्धि सम्बन्धी सिद्धान्त अधिक तर्कपूर्ण मालूम होते हैं।”²

अध्याय १०

श्रम-विभाजन और उत्पादन का संगठन

(Division of Labour and the Organization of Production)

श्रम-विभाजन (Division of Labour)—वर्तमान आर्थिक व्यवस्था की एक महत्वपूर्ण विशेषता श्रम-विभाजन है। प्रारम्भिक काल में आदि जातियों में किसी न किसी प्रकार श्रम-विभाजन होता था। ईसाई धर्म में आदिकाल मन्वन्वी एक कथा है, जिसके अनुसार सृष्टि के आदि में ईडन के बगीचे में आदम तो जमीन खोदने का काम करता था और उसकी स्त्री ईव घर में चर्खा चलाती थी। प्रारम्भ में श्रम विभाजन कुटुम्ब तक सीमित था। कुछ समय बाद लोग कुटुम्ब के बदले ग्राम को आर्थिक इकाई मानने लगे। एक ग्राम को आर्थिक दृष्टि से स्वावलम्बी इकाई बनाने के लिये ग्राम के विभिन्न कुटुम्ब विभिन्न धन्ये करने लगे। जैसे-जैसे भौतिक सम्यता की उन्नति हुई, तरह-तरह की नई-नई मशीनों का आविष्कार हुआ, अवागमन के साधन सुगम हुए, जिससे बाजारों का विस्तार बढ़ा और आर्थिक क्षेत्र अधिक विस्तृत हुआ। इसका परिणाम यह हुआ कि श्रम-विभाजन अधिक बारीक और जटिल हो गया।

श्रम-विभाजन के लिये दो बातें आवश्यक हैं—(अ) बाजार का विस्तार और (ब) लगातार उत्पादन। यदि किसी वस्तु के उत्पादन के श्रम को उचित रूप से विभाजित करना है, तो बहुत से आदमियों को कई प्रकार का बाजार का विस्तार। के कार्यों में लगाना पड़ेगा। इसलिये उत्पादन भी बड़े पैमाने पर करना पड़ेगा। जब बड़े पैमाने पर उत्पादन होगा, तो

¹ “When the money income of the consumer is rising or when prices are falling, his standard of life will frequently lag behind the rise in the purchasing power of his income, he will find himself saving.”

² Never the less, for problems of the ‘long-run’ variety, the conclusions of the theory of rational saving are likely to be more valid.”

उनकी खपत के लिये विस्तृत बाजार चाहिये, नहीं तो अधिक उत्पादन से कोई लाभ न होगा। अधिक उत्पादन के लिये बड़े बाजार की आवश्यकता होती है। इसलिये श्रम-विभाजन बाजार के विस्तार द्वारा सीमित होता है। दूसरे यदि श्रम-विभाजन बारीक ढंग पर करना है, तो उत्पादन लगातार होना लगातार उत्पादन। चाहिये। यदि उत्पादन का काम बीच-बीच में रुक जाता है, तो बेकारी के दिनों में श्रमिक को अन्य काम खोजना पड़ता है। तब हम श्रम-विभाजन के अधिकतम आर्थिक लाभ को नहीं पा सकते।

श्रम-विभाजन दो प्रकार का होता है। एक साधारण और दूसरा मिश्रित (complex)। साधारण प्रकार के श्रम-विभाजन में एक श्रमिक उत्पादन के कई भागों में से एक भाग का सब प्रकार का काम पूरा-पूरा करता है, जैसे कि जूता बनानेवाला मोची या बढ़ई। मिश्रित प्रकार के श्रम-विभाजन में उत्पादन के कई भागों में से एक भाग का काम भी कई आदमियों और विभागों में बँट जाता है। जूते भौगोलिक श्रम-विभाजन के कारखाने में जूते का एक जोड़ा एक आदमी द्वारा नहीं बनाया जाता। उसमें अस्सी आदमियों का श्रम और कारीगरी लगी रहती है। श्रम-विभाजन का एक अन्य पहलू है, जिसे भौगोलिक श्रम-विभाजन (geographical division of labour) कहते हैं। जब रेलवे, नहर और जहाजों के आविष्कार के कारण आवागमन के साधनों में उन्नति हुई तो कोई स्थान-विशेष अथवा देश-विशेष किसी वस्तु-विशेष के उत्पादन में विशेषता प्राप्त करने लगा। बहुधा उस स्थान अथवा देश को उस वस्तु-विशेष के उत्पादन की कुछ स्वाभाविक सुविधाएँ अथवा रुचि या कारीगरी प्राप्त रहती हैं। उदाहरण के लिये बंगाल विशेषकर जूट की फसल पैदा करता है, और वरार कपास।

श्रम विभाजन से लाभ और हानि (Advantages and Disadvantages of Division of Labour) — श्रम-विभाजन के लाभ बहुत पहिले ऑडम स्मिथ ने वर्णन कर दिये हैं। सबसे बड़ा लाभ यह उचित मनुष्य को उचित काम पर लगाता है। है कि उत्पादन में बहुत अधिक वृद्धि होती है। ऑडम स्मिथ ने लिखा था कि आलपीन बनानेवाला एक मनुष्य अकेले दिन भर में २० पिन से अधिक नहीं बना सकता, परन्तु यदि उचित रूप में श्रम-विभाजन कर दिया जाय तो १० मनुष्य एक दिन में कम से कम २,८०० पिन बना सकते हैं। उत्पादन में इस वृद्धि के कई कारण हैं। पहला कारण यह है कि यदि काम का विभाजन उचित ढंग से किया जाय तो प्रत्येक मनुष्य को वह काम दिया जा सकता है, जिसके लिये वह सबसे अधिक उपयुक्त है। इसमें श्रम की फिजूल-खर्ची न होगी, क्योंकि जो काम एक साधारण बेसीखा भजदूर कर सकता है, वह काम एक सीपे हुए कारीगर को न करना पड़ेगा। इसमें अपनी रुचि के अनुसार काम करने का स्वतंत्र अधिकार मिलता है। दूसरा कारण यह है कि श्रम-विभाजन ने प्रत्येक मनुष्य की योग्यता बढ़ जाती है। जब कोई मनुष्य बहुत समय तक लगातार एक ही काम

करता रहता है, तो वह उसके करने में विशेष कुशलता प्राप्त कर लेता है। इसलिये स्वाभाविक है कि श्रमिक कार्यकुशल बनाता है। इस प्रकार की कुशलता प्राप्त करने में एक बड़ा लाभ है। संभव है कि एक आदमी दूसरे की अपेक्षा प्रत्येक काम को अच्छे ढंग से करे, परन्तु उसकी कारीगरी भी अन्य वस्तुओं की अपेक्षा कामों में विशेषरूप से दिखाई देगी। यदि ठीक से श्रम-विभाजन किया जाय तो आदमी केवल वही काम करेगा, जहाँ उसकी कुशलता सबसे अधिक चमके तुलनात्मक लागत के सिद्धान्त (theory of 'comparative cost') सम्बन्ध में यह नियम विशेषरूप से लागू होता है और इसमें विदेशी व्यवसाय में देश बहुत लाभ होता है। तीसरा कारण यह है कि श्रम-विभाजन के समय और औजारों की बचत होती है। प्रत्येक श्रमिक का एक प्रकार का काम लगातार करना पड़ता है, इसलिये एक से दूसरे काम पर जाने में उसका समय नष्ट नहीं होता। समय की बचत अन्य प्रकार में भी होती है। चूंकि श्रम को उत्पादन कार्य का एक अंश सीखना पड़ता है, इसलिये सीखने में भी अधिक समय नहीं लगता। इस प्रकार समय और श्रम की बचत हो जाती है। औजारों की भी बचत होती है। प्रत्येक मशीन एक विशेष प्रकार के काम में लाई जाती है। उसे कड़ प्रकार के कामों के लिये बार-बार खोलना-जमाना नहीं पड़ता। चौथा कारण यह है—श्रम-विभाजन के कारण मशीनों का आविष्कार बहुत अधिक हुआ है। आइजक स्मिथ ने एक उदाहरण दिया है। एक लड़का भाप के इंजिन पर काम करता था। उसने एक उपाय ढूँढ निकाला, जिससे उसका काम भी चालू रहे और उसे खेलने के लिये समय भी मिल जाय। इस उपाय ने भाप-इंजिन में बहुत उन्नति कर दी। ज्यों-ज्यों उत्पादन का क्रम बँटता जाता है, त्यो-त्यो वह अधिक सरल भी होता जाता है। यहाँ तक कि कुछ काम केवल मशीनों द्वारा हो सकते हैं। इस प्रकार श्रम-विभाजन से उत्पादन में बहुत वृद्धि होती है और उत्पादन की लागत में काफी कमी हो जाती है।

लेकिन श्रम-विभाजन से कई प्रकार की हानियाँ भी होती हैं। जब मनुष्यों में अत्यधिक श्रम-विभाजन हो जाता है, तो उससे निम्नलिखित हानियाँ होती हैं। एक, तो कुशलता और जिम्मेदारी कम हो जाती है। श्रमिक केवल योग्यता की हानि, मशीन चलानेवाला रह जाता है। उसे अपने काम में आनन्द नहीं मिलता, अपनी बनाई हुई चीजों पर अभिमान नहीं होता, क्योंकि वास्तव में वह उसकी बनाई हुई चीज नहीं है। न जाने उसमें कितने मनुष्यों का श्रम लगा है और शायद वे मनुष्य एक दूसरे से हजारों मील दूर रहते हैं। एक दूसरे से परिचित नहीं हैं। एक वस्तु को पूर्णरूप से बनाने की जिम्मेदारी हजारों लोगों में बँटी हुई है, इससे वह किसी की जिम्मेदारी नहीं रह जाती।

दूसरे श्रम-विभाजन से एक मनहूसियत आ जाती है। दिन पर दिन उसी मशीन पर वही काम करते-करते बुद्धि मद हो जाती है, कला-भाव मद पड़ मनहूसियत आ जाती है जाता है और दृष्टि सकुचित हो जाती है। मनुष्य में किसी नये काम पर हाथ उठाने की क्षमता और आत्मविश्वास नहीं रह जाता। तीसरे किसी काम के एक अंग पर अत्यधिक निर्भर होने से बेकारी का खतरा बढ़ जाता है। यदि किसी कारण से उस वस्तु की माँग कम हो जाय तो उसके उत्पादन में लगे हुए आदमी बेकार हो जायेंगे।

अत्यधिक स्थानानुसार श्रम-विभाजन (territorial division of labour) के कारण निम्नलिखित हानियाँ हो सकती हैं। यदि देश का एक भाग किसी एक वस्तु निर्भर हो जाता है और यदि किसी कारण से उस वस्तु उससे बेकारी का डर रहता है। का उत्पादन रुक जाता है, तो वह निर्भरता उस भाग के लिये खतरनाक हो जाती है। यदि एक देश अपने आवश्यक अन्न के लिये किसी अन्य देश पर निर्भर है, तो युद्ध होने पर अन्न का आयात बन्द हो सकता है। दूसरे अत्यधिक स्थानानुसार श्रम-विभाजन से उद्योग-पन्थों का स्थानीयकरण (localization of industries) हो जाता है। स्थानीय धन में केवल एक प्रकार के मजदूरों की माँग होगी, लोहे के धन्य में बलिष्ठ लोगों की माँग रहती है। वहाँ स्त्रियों और बच्चों के लिये काम नहीं रहता। इसलिये वहाँ के मजदूरवर्ग के एक कुटुम्ब की औसत आय बहुत कम होगी, चाहे कुटुम्ब के पुरुष भले ही अपेक्षाकृत अधिक मजदूरी पाते हों। इसका उपाय यह है कि ऐसे बड़े-बड़े उद्योगों के आस-पास सहायक उद्योग स्थापित करने चाहिये, जहाँ स्त्रियों और बच्चों को भी काम मिल सके।

मशीन का उपयोग (The Use of Machinery) — हम देख चुके हैं कि आधुनिक जीवन में श्रम-विभाजन ने जो जटिल रूप धारण कर लिया है, उसका मशीन के आविष्कार और औद्योगिक शान्ति के साथ घनिष्ठ सम्बन्ध है। अब हम यह विचार करेंगे कि श्रमिकों का काम मशीनों से लेने से उसके आर्थिक परिणाम क्या होते हैं और उनसे क्या बुराईयाँ पैदा होती हैं। मशीन का उपयोग करने से निम्नलिखित आर्थिक परिणाम होते हैं। कुछ ऐसे काम होते हैं, जो केवल मनुष्य की शक्ति से पूरे नहीं हो सकते। उनमें मशीन और प्रकृति की शक्तियों का उपयोग आवश्यक होता है। कुछ ऐसे काम होते हैं, जो मशीनों की सहायता से बड़ी मरम्मत से किये जा सकते हैं। एक क्रैन (crane) आज जिन भारी वजनदार वस्तुओं को उठा देता है, वे मनुष्य की शक्ति से नहीं उठ सकती। प्रायः मनुष्य की अपेक्षा मशीन वही तेरे काम करती है और मनुष्य ने अधिक उत्पादन भी करती है। मशीन के काम

नहीं होता, एक-सा होता है। यह बात मनुष्य में नहीं पाई जाती। क्योंकि मशीन तो अपना क्रम ठीक उसी प्रकार दुहराती रहती है। मशीन के पेंच-पुरजों की बनावट आकार-प्रकार एक-सा रहता है, वे एक नाप-तौल के बने रहते हैं। यदि एक पुरजा खराब हो जाता है, तो वह आसानी से बदला जा सकता है। उसकी जगह दूसरा पुरजा लगा दिया जायगा और मशीन फिर पूर्ववत् काम करने लगेगी। पेंच-पुरजे बदलने की सुविधा ने मशीन की उपयोगिता बढ़ा दी है। उसका उपयोग बड़े पैमाने पर होता है और उसके कारण उत्पादन की मात्रा भी बहुत बढ़ गई है। इन सबका फल यह हुआ है कि वस्तुएँ सस्ती हो गई हैं। बहुत-सी वस्तुएँ जो पहिले केवल धनी मनुष्यों के पहुँच के भीतर थीं, अब मजदूरों की पहुँच के भीतर आ गई हैं।

श्रम पर मशीन का प्रभाव (Effects of Machinery on Labour)—मशीन शारीरिक श्रम को कम कर देती है। जिस काम में अधिक शारीरिक श्रम की

श्रम पर मशीनों का प्रभाव।

आवश्यकता होती है, उसे मशीन की सहायता से किया जा सकता है। जिन कार्यों में लगातार एक क्रम रहता है और जिनके करने में मनहूसियत-सा लगता है, वे सब मशीनों

द्वारा किये जाते हैं। आजकल समाचार-पत्र छापने की मशीन, पत्रों की तह भी लगा देती है। मोड़ने और तह लगाने का काम बड़े मनहूसपने का काम है। हमारे मशीन का उपयोग करने के लिये श्रमिकों में कुछ बुद्धि और जिम्मेदारी होनी चाहिये, तब वे ठीक तीर से मशीन का उपयोग कर सकते हैं। आजकल जो श्रमिक मशीनों पर काम करते हैं, वे बुद्धिमान और जिम्मेदारी पहिचाननेवाले व्यक्ति होते हैं। मशीन श्रम के गुणों को उन्नत कर देती है। विभिन्न व्यवसायों में जो भेद होते हैं, उन्हें मशीन दूर कर देती है और श्रम को अधिक सचल बना देती है। जो मशीन एक वस्तु बनाने के उपयोग में आती है, उन्हें थोड़े हेर-फेर के साथ हम किसी दूसरी वस्तु के बनाने में लगा सकते हैं। इसलिये यदि कोई मजदूर चाहे तो वह एक व्यवसाय से दूसरे में जा सकता है। उदाहरण के लिये घड़ियाँ और बन्दूक बनाने की मशीनें प्रायः एक-सी होती हैं। इसलिये जो श्रमिक घड़ियाँ बनाने की मशीनों पर काम करता है, वह चाहे तो बन्दूक बनाने के कारखाने में भी काम कर सकता है, जहाँ उसी प्रकार की मशीनें चलती हैं। अन्तिम, मशीनों से श्रमिक की योग्यता और श्रम की दर दोनों बढ़ जाती है। उत्पादन की प्रयोजितनी अधिक पूँजीवादी होगी, उतना अधिक मशीनों का उपयोग होगा, उसी प्रकार उत्पादन की लागत दर भी कम होगी और लाभ अधिक होगा। फलतः मजदूरी की दर ऊँची होगी।

मशीन से हानियाँ (Disadvantages of Machinery)—परन्तु मशीनों के उपयोग से मनुष्यों में बेकारी फैलती है। इसलिये मशीनों का एकाएक उपयोग श्रम के हितों के विरुद्ध जाता है। जिस काम से हजारों मनुष्यों का भरण-पोषण होता वह मशीनों की सहायता से थोड़े से मनुष्यों द्वारा हो सकता है और बाकी लोगों को

सड़को पर मारा-मारा फिरना पड़ता है। औद्योगिक क्रान्ति (१७६०-१८२०) के समय इंग्लैंड में ऐसा हुआ था। भारतवर्ष में वही हाल अब हो रहा है।

मशीन का सबसे अधिक हानिकर प्रभाव पूँजीपति और श्रमिकों के आपस के सम्बन्धों पर पड़ता है। जो श्रमिक पहिले ग्रामीण उद्योगों में लगे थे, वे एकाएक बेकार हो गये और काम की खोज में बड़े-बड़े औद्योगिक केन्द्रों की ओर झुट्टियों के रहते भी जाने को लाचार हुए। उन्हें बड़े-बड़े कारखानों में काम मिल सकता है, पर उनकी पहिले की स्वतन्त्रता चली जाती है। लाभदायक सिद्ध हुई है। कारखाने के ऊँची तनखाह पानेवाले मैनेजर और श्रमिकों में व्यक्तिगत सम्बन्ध नहीं रहता। वे एक प्रकार से मशीनों के एक अंग हो जाते हैं। मशीन उद्योगों में जो मधुर कोटुम्बिक वातावरण होता था, वह चला जाता है। पूँजीपति और श्रमिक सोचने लगते हैं कि उनके स्वार्थ परस्पर विरोधी है। श्रेणी-युद्ध या वर्ग-युद्ध के बीज पड़ने यही से आरम्भ होते हैं। मशीन का हानिकर प्रभाव श्रमिकों के स्वास्थ्य और नैतिक विचारों पर भी पड़ता है। उन्हें कई घंटों तक लगातार अस्वास्थ्यकर वातावरण में काम करना पड़ता है और अस्वास्थ्यकर वस्तुओं में रहना पड़ता है। स्त्रियों और बच्चों से उनके स्वास्थ्य का विचार किये बिना काम लिया जाता है। स्त्रियों और पुत्रों के मेल-जोल में कोई बाधा नहीं रहती और उन लोगों के निवास-स्थान इस प्रकार के होते हैं कि उनमें दूषित अनैतिकता का शीघ्र प्रचार हो जाता है। ये सब बुराइयाँ केवल मशीन के उपयोग के कारण उत्पन्न नहीं होती और न ये स्थायी होती हैं। औद्योगीकरण की प्रारम्भिक स्थिति में उचित प्रवृत्ति न करने से तथा पूँजीपतियों के लालची स्वभाव के कारण ये बुराइयाँ उत्पन्न होती हैं। यदि कारखानों सम्बन्धी (factory laws) कानूनों का उचित रूप से पालन किया जाय और यदि लोग मजदूर कल्याण कार्य (labour welfare) में अधिक दिलचस्पी लेने लगे तो ये बुराइयाँ बहुत हद तक दूर हो सकती हैं। मशीन के उपयोग में कुछ त्रुटियाँ अवश्य हैं, परन्तु जाति का उसमें बहुत लाभ हुआ है। उनमें मनुष्य जीवन अधिक सुखी और पूर्ण हो गया है।

मशीन और बेकारी (Machinery and Unemployment)—हमेशा भी नहीं, पर प्रायः मशीनों से श्रम की वृत्ति होती है। जब मशीनों का उपयोग आरम्भ होता है, तब प्रायः कुछ समय के लिये कुछ श्रमिकों की आवश्यकता नहीं रहती। जो काम पहिले सौ मनुष्यों द्वारा होता था, वही अब पाँच मनुष्यों द्वारा पूरा हो सकता है। अतिये कुछ समय के लिये मशीनों के उपयोग से श्रमिकों में साधारणतः बेकारी फैलती है। पूँजी और श्रम में एक प्रतियोगिता नी होती है और वे एक दूसरे का स्थान छीनते हैं।

इस कारण से श्रमिक प्रायः मशीन के उपयोग का विरोध करने आये हैं। औद्योगिक क्रान्ति के समय में हाटलैंड में मजदूर बहुत तबाह-सगड़े करने थे और

लगाई हुई मशीनें तोड़-फोड़ देते थे, क्योंकि उन्हीं के कारण उनमें बेकारी फैलती थी। परन्तु परिस्थिति इतनी बुरी नहीं है, जितनी मजदूर नेता उमे बतलाते हैं। वाद-विवाद के जोश में लोग यह भूल जाते हैं कि मजदूर और पूँजी के सहयोग से राष्ट्रीय आय सम्भ्रूणी होती है। बिना श्रम के पूँजी मरी हुई वस्तु है और बिना आविष्कार और बेकारी। पूँजी के श्रम अयोग्य रहता है। परस्पर सहयोग करने से दोनों की आय बढ़ती है। वास्तव में मशीनों के उपयोग से दीर्घ काल में बेकारी की जगह राष्ट्र में कुछ काम बढ़ता है और अधिक लोग काम पाते हैं। मान लो कपड़े के उद्योग में एक मशीन लगाई गई है, जिससे श्रम की वचत होती है। तो कुछ समय के लिये कुछ आदमी बेकार अवश्य हो जायेंगे। परन्तु शीघ्र ही उन्हें फिर काम मिल जायगा। मशीनों के उपयोग के कारण कपड़े सस्ते हो जायेंगे। यदि इन कपड़ों की माँग लोचदार है, तो उपभोक्ता उन्हें अधिक खरीदेंगे। इसमें उद्योग का विस्तार होगा और बेकार श्रमिकों में से कुछ को फिर काम मिल जायगा। परन्तु यदि माँग बेलोच है और उपभोक्ता अपनी कपड़ों की खरीद नहीं बढ़ाते तो उन कपड़ों की विक्री कम होगी और वह पहिले की अपेक्षा सस्ता हो जायगा। इसलिये उपभोक्ता के पास अन्य वस्तुओं पर अधिक खर्च करने के लिये कुछ द्रव्य बच जायगा। फल यह होगा कि अन्य उद्योगों में उत्पादन बढ़ेगा और उनमें से कुछ बेकार श्रमिकों को काम मिलेगा। कुछ श्रमिकों को मशीन बनाने के कारखानों में काम मिलेगा। अन्तिम मशीनों के उपयोग से काम में लगे हुए श्रमिकों को पहिले से अधिक मजदूरी मिलेगी, क्योंकि मशीनों की उत्पादन योग्यता बढ़ जाती है। अब ये श्रमिक वस्तुओं पर अधिक खर्च करेंगे और इनकी आवश्यकताएँ पूरी करने में अन्य मजदूरों को काम मिलेगा। इस प्रकार धीरे-धीरे बेकार मजदूरों को किसी न किसी घन्धे में काम मिल जायगा। यह भी याद रखना चाहिये कि मशीनों के कारण वस्तुओं के दाम सस्ते हो जाते हैं और जहाँ तक उपभोक्ता की दृष्टि से मजदूरों का सम्बन्ध है, वहाँ तक सम्पूर्ण मजदूरवर्ग की भलाई होती है। वास्तव में जिन वस्तुओं का उपयोग अधिकतर मजदूरवर्ग करता है, उनमें उन्नति और आविष्कार अधिक जल्दी होते हैं। इसलिये यह कहना सत्य है कि निकट काल में पूँजी और श्रम प्रतियोगी है, तथापि दीर्घकाल में वे सहयोगी हैं।

यह सब दीर्घकाल में होता है। अन्तरिम काल में जब बहुत हेर-फेर होते हैं, तब बहुत से श्रमिक वरवाद हो सकते हैं। बहुत से श्रमिक बहुत कष्ट और प्रयत्न के बाद किसी ऐसे घन्धे में काम पावेंगे, जिसे उन्होंने सीखा नहीं है। इसलिये उन्हें मजदूरी कम मिलेगी। बेकारी का समय एक ओर तो उद्योगपतियों पर निर्भर करता है कि नई परिस्थितियों का उपयोग वे कितने समय में करते हैं और दूसरी ओर श्रमिकों पर निर्भर करता है कि वे कितने समय में नये घन्धों में काम करने योग्य हो सकते हैं।

उद्योग में बड़ी मात्रा की उत्पत्ति के लाभ (The Advantages of Large Scale Production in Manufacture)—श्रम-विभाजन और

मशीन के उपयोग का निश्चित परिणाम बड़ी मात्रा में उत्पादन होता है। बड़े पैमाने पर उत्पादन से कुछ लाभ होते हैं। मार्शल के समान उन लाभों को हम उत्पादन की आन्तरिक और बाह्य वचत कह सकते हैं।

बाह्य वचत (External economics) उसे कहते हैं, जो किसी एक कारखाने या फर्म के विस्तार के कारण नहीं होती। वह देश भर के पूरे उद्योग के विस्तार के कारण होती है। इसका अच्छा उदाहरण बड़ी मात्रा में बनाई जानेवाली मशीनों की कीमत है। कपड़े की मिलें जितनी अधिक होगी, उनकी मशीनें उतनी अधिक मात्रा में बनाई जावेगी और उनकी कीमत भी कम होती जायगी। स्थानीयकरण के लाभ इसी वर्ग में आते हैं।

बड़े उद्योग में उद्योग सम्बन्धी पत्रिकाएँ (Trade Journals) और अन्य टेक्निकल विषय सबधी प्रकाशन प्रकाशित किये जा सकते हैं। इनको प्रकाशित करना लाभदायक सिद्ध होता है क्योंकि इनसे उद्योग के अन्तर्गत सभी फर्मों को लाभ पहुँचता है। जैसे-जैसे उद्योग का विस्तार एवम् प्रसार होता है उसकी उत्पादन क्रियाओं को कई भागों में बाँट दिया जाता है और हर भाग का कार्य सभी पक्षों के पारस्परिक लाभ को दृष्टि में रखते हुए विशेषतः फर्मों सम्पन्न करती है। एक क्षेत्र में जितनी ही अधिक सूती मिलें होंगी उस क्षेत्र में मरम्मत के कारखाने स्थापित करना भी उतना ही लाभदायक होगा। मशीनों की मरम्मत के सिलसिले में मिलें विशेषज्ञों की सलाह और उनकी सहायता माँगती है और मरम्मत करने वाली फर्म भी अपने अधिक ग्राहक होने से लाभ में रहती है। जब अनेक कारखाने एक ही स्थान पर केन्द्रित हो जाते हैं उन्हें कुशल लाभ मजदूरों की उपलब्धि से, मजदूरों के प्रशिक्षण की व्यवस्था से और यातायात की अच्छी सुविधाओं से विशेष लाभ होता है। यह ध्यान में रखने की बात है कि एक कारखाने के लिए जो बाह्य वचत होती है वही दूसरे कारखाने के लिए आन्तरिक वचत होती है। उदाहरण के लिए सूती मिलों को मशीनों का उत्पादन करनेवाली फर्मों की आन्तरिक वचत के कारण ही कम कीमत पर मशीनें उपलब्ध हो सकती हैं।

आन्तरिक वचत (Internal Economics) वह है, जो किसी फर्म को उसके विस्तार के कारण प्राप्त होती है। इस प्रकार की वचत एक तो उद्योग के साधारण विस्तार पर निर्भर होती है और दूसरे फर्म विशेष के योग्यतापूर्ण प्रवर्ध और परिचालन पर। बड़ी मात्रा में उत्पादन में लगे हुए किसी फर्म को निम्नलिखित प्रकार की आन्तरिक वचत हो सकती है।

(१) योग्यता की वचत—लाभप्रद उत्पादन के लिये यह आवश्यक है कि प्रत्येक मशीन एक निश्चित कार्य में लगातार लगा रहे और वह कार्य ऐसा हो, जिसमें वह अपने अधिक से अधिक कुशलता और योग्यता दिखा सके। श्रम-विभाजन को उम्मीद है कि जहाँ तक पहुँचा देने में योग्यता की वचत प्राप्त होती है।

(२) मशीन की वचत—कोई बड़ा कारखाना कीमती मशीनों का उपयोग कर सकता है, जो किसी विशेष कार्य के लिये बनाई गई हो। वह अच्छो से अच्छी और नवीनतम मशीनें खरीद सकता है। इससे उसे छोटे कारखानों की अपेक्षा बहुत लाभ होगा।

(३) सामान की वचत—बड़े कारखाने में उप-उत्पत्ति या फालतू पैदावार (by-product) का उपयोग करके खर्च घटाया जा सकता है और लाभ बढ़ाया जा सकता है। यदि उप-उत्पत्ति से कुछ कीमत प्राप्त हो जाय तो प्रधान वस्तु कम दाम पर बेची जा सकती है।

(४) बड़े पैमाने पर खरीद और बिक्री से वचत—बड़े कारखाने को कच्चे सामान सस्ती दर से मिल जाते हैं। उसकी बिक्री की लागत या खर्च भी कम होता है। वह अच्छे ढंग से विज्ञापन कर सकता है और प्रति इकाई पर विज्ञापन का खर्च कम होगा। वह फुटकर बिक्री के लिये अपनी दुकानें खोल सकता है और मुनाफा खुद ले सकता है।

(५) बाजार की तेजी-मंदी का प्रभाव बड़े कारखाने पर छोटे कारखाने की अपेक्षा कम पड़ता है—बड़े कारखाने का प्रबन्धकर्ता या मैनेजर प्रायः ऐसा व्यक्ति होता है, जिसे काफी दूरदर्शिता और अनुभव होता है। वह बतला सकता है कि उसके कारखाने के उत्पादन की मांग भविष्य में कैसी होगी। उसी हिसाब से वह उत्पादन का संचालन करता है। वह प्रतियोगिता का मुकाबिला साहसपूर्वक करता है। प्रबन्धकर्ता अपना समय कारखाने की छोटी-छोटी बातों में नष्ट नहीं करता। वह अपनी बुद्धि और ज्ञान बाजार की परिस्थिति जानने में लगाता है। उसका सतत प्रयत्न लागत खर्च कम करने और माल की बिक्री बढ़ाने की ओर रहता है।

(६) प्रयोग और अनुसन्धान—बड़ा कारखाना प्रयोग और अनुसन्धान पर काफी खर्च कर सकता है। परन्तु इससे उसका खर्च प्रति इकाई अधिक नहीं बढ़ता। वह उत्पादन के तरीकों में उन्नति कर सकता है। नये-नये कच्चे सामानों का उपयोग कर सकता है और वैज्ञानिक अनुसन्धान का लाभ सबसे पहिले उठा सकता है।

छोटी मात्रा में उत्पादन (Small-Scale Production)—अब हमने बड़ी मात्रा के उत्पादन के लाभों पर विचार किया। यद्यपि देश के औद्योगिक ढाँचे में बड़े कारखानों का महत्वपूर्ण स्थान है फिर भी बड़े कारखानों के साथ-साथ अनेक छोटे-कारखाने भी चलते रहते हैं। भारत की राष्ट्रीय आय समिति (National Income Committee) की प्रथम रिपोर्ट के अनुसार बड़े कारखाने कुल उत्पादन के केवल १२ प्रतिशत पैदा करते हैं जब कि छोटे कारखाने जो अधिकतर घरेलू कारखाने हैं ६१.३ प्रतिशत का उत्पादन करते हैं। १९३५ की उत्पादन-गणना के अनुसार ब्रिटेन में कुल २५७ ४ हजार फर्मों में से २३५ ५९ हजार फर्मों में प्रत्येक में ५० से कम कर्मचार

काम करते हैं। दूसरे शब्दों में ब्रिटेन के कुल कारखानों में छोटे कारखानों का बहुत अधिक प्रतिशत है।

व्यवसाय के विस्तार की सीमा (Limits of the Expansion of a Business)—अब प्रश्न यह उठता है कि बड़े पैमाने के लाभप्रद उत्पादन को देखते हुए कारखानों का बहुत अधिक विस्तार क्यों नहीं होता? वास्तव में प्रत्येक उद्योग में हम छोटे-छोटे कारखाने देखते हैं। इसका क्या कारण है? इसका कारण यह है कि बड़ी मात्रा में उत्पादन से होनेवाले लाभ की भी सीमा होती है। बात यह है कि जब किसी फर्म का विस्तार होता है, तब प्रायः उससे होनेवाले लाभ में क्रमागत ह्रास होने लगता है। विस्तार के कारण उसके सामने बहुत-सी कठिनाइयाँ भी आ जाती हैं। एक-तो श्रम-विभाजन और बड़ी मशीनों से होनेवाली बचत की भी सीमा होती है। एक स्थिति ऐसी आती है, जब अधिक विस्तार से मशीन सम्बन्धी लाभ नहीं होता। “छोटी भट्टी की अपेक्षा बड़ी भट्टी में अधिक बचत होती है। परन्तु एक स्थिति ऐसी आ जाती है, जहाँ से अधिक विस्तार में लाभ नहीं होगा।” दूसरे मनुष्य की शक्ति की भी एक सीमा होती है। इस कारण से भी फर्म के विस्तार में बड़ी बाधा होती है। व्यवसाय के विस्तार के साथ-साथ प्रबन्ध और देख-रेख सम्बन्धी कठिनाइयाँ भी बढ़ती जाती हैं। जब श्रम-विभाजन अधिक बढ़ता है, और एक नई शाखा या नया विभाग खोला जाता है, तब विभिन्न विभागों को सम्बद्ध करने का काम अधिक कठिन सम्बद्ध करने की कठिनाई हो जाता है। “एक बड़ा फर्म पहियों के अन्दर पहियों की एक कतार के समान है। वह एक शासनसूत्र के समान है।

जिसमें प्रत्येक निर्णय लेते समय एक आदमी की सलाह लेनी पड़ती है, दूसरे आदमी से पूछ-ताछ करनी पड़ती है, तीसरे आदमी से आज्ञा लेनी पड़ती है, चौथे आदमी से समझौता करना पड़ता है और इस प्रकार निर्णय लेने में चाहे जितना समय लग जाता है।” एक समय ऐसा आता है, जब फर्म बहुत भारी हो जाता है और उसका प्रबन्ध करना कठिन हो जाता है। विभिन्न विभागों को सम्बद्ध और संगठित करना, हजारों श्रमिकों के काम की देख-रेख करना, कई शाखाओं को संभालना यह सब काम इतना भारी हो जाता है कि बड़ी मात्रा में उत्पादन की जो बचत होती है, उन सबको वह निगल जाता है। तीसरे बड़े पैमाने पर उत्पादन करने के लिये किसी फर्म को काफी धन की आवश्यकता पड़ेगी। सम्भव है कि विस्तार करने के लिये उपयुक्त समय पर धन न मिले। जो व्यवसायी अपने फर्म का विस्तार करना चाहे, यदि उसके पास आवश्यक धन नहीं है, तो उसे बैंक अथवा अन्य नस्थाओं से लेने का प्रबन्ध करना पड़ेगा। परन्तु सम्भव है कि वे व्याज दर अधिक मागे, जो वह न दे सके।

धन सम्बन्धी बाधाएँ। तब वह अपने फर्म को मिश्रित पंजीकारी कंपनी (joint-stock company) बनाकर जनता से धन इकट्ठा करने का प्रयत्न करेगा। तब उसकी व्यक्तिगत स्वतन्त्रता खत्म हो जायेगी क्योंकि उसे जिस तरीके की सहायताएँ प्राप्त करना पड़ेंगी। इससे उसके सामने और भी बड़ी

पर विपरीत प्रभाव पड़ सकता है। जिससे उसके फर्म का सुप्रबन्ध और कुशलता विगड़ने का डर रहता है।¹ चौथा उत्पादित माल में काफी तेजी-मंदी का डर रहता है। इन्में बड़ा कारखाना नुकसान में आ सकता है। बड़े कारखाने का ढाँचा और प्रबन्ध बड़े पैमाने पर होता है। इसलिये जब माँग का रुख बदलता है, तो कारखाने को नई परिस्थितियों के अनुसार बदलने में बड़ी कठिनाई होती है। उनके कारण व्यवसाय के विस्तार में बड़ी बाधा आती है। अन्त में यद्यपि किसी फर्म में विस्तार द्वारा उत्पादन की वृद्धि करने की शक्ति होती है, परन्तु वह वास्तव में ऐसा करने में नमर्थक न हो, क्योंकि 'विस्तार की लागत'² के कारण उसे लाभ की विस्तार की लागत। सभावना न हो। विस्तार की लागत बाधक बन सकती है। अपने उत्पादन की विक्री के लिये फर्म को रफ़्तार खर्च करना पड़ेगा। विस्तार करने के प्रयत्न में विक्री का संगठन करने में उतना खर्च बढ़ सकता है कि विस्तार से कोई लाभ न हो। अपूर्ण बाजार तथा उदासीन खरीदार व्यवसाय के विस्तार को सीमित कर देते हैं।

छोटे कारखानों को उत्पादन सम्बन्धी कुछ सुविधाएँ प्राप्त रहती हैं, जिनके कारण उनका अस्तित्व बना रहता है। छोटे व्यवसायों के मालिकों की व्यक्तिगत शक्ति उनकी बड़ी भारी सम्पत्ति और साधन होती है। कुछ ऐसे आदमी होते हैं, जो दूसरों की अपेक्षा स्वयं अपने लिये अधिक लगन और योग्यता के साथ काम करेंगे। वे काम का प्रत्येक अंग अच्छी तरह देख-भाल कर सकते हैं। मजदूर हरदम उनकी दृष्टि के सामने रहते हैं। इन लिये कामचोरी का मौका नहीं आता। मालिक के व्यक्तित्व और कार्यशक्ति का प्रभाव नीकरो पर भी पड़ता है और वे जी लगाकर काम करते हैं। छोटे व्यवसायी की दूसरी सुविधा यह है कि उसके सामने परस्पर विरोधी विभागों को सम्बद्ध करने का प्रश्न नहीं आता। छोटे-से फर्म को थोड़े-से आदमियों से सलाह और पछ-ताछ करनी पड़ती है, इसलिये वह निर्णय भी शीघ्रतापूर्वक कर सकता है। जिस उद्योग में जल्दी-जल्दी तत्काल निर्णय करने पड़ते हैं, वहाँ छोटे फर्मों की ही विजय होती है और वे उन्नति करते हैं। इसलिये जिन उद्योगों में फैशन और उत्पादन के तरीके जल्दी-जल्दी बदलते रहते हैं, उनमें अधिकांश छोटे फर्मों की बहुतायत रहती है। इन उद्योगों में प्रामाणिकता या दर्जाबन्दी (Standardisation) संभव नहीं होती। छोटे उत्पादक को कलात्मक वस्तुएँ बनाने की भी सुविधाएँ रहती हैं। वह प्रत्येक वस्तु के बनाने में अधिक समय लगा सकता है। उसकी वस्तुओं की बनावट अच्छी रहेगी। इस प्रकार के उद्योगों में अभी तक छोटे उत्पादक बड़े-बड़े उत्पादकों का मुकाबिला साहस और सफलतापूर्वक करता आया है।

¹ T. Sictorsky, Welfare and Competition, pp 193-200

² E A G Robinson, 'The Structure of Competitive Industry', 120.

अंत में, ऐसा सदैव नहीं होता है कि जहाँ कहीं बड़े कारखाने स्थापित किये जायें वहाँ उनके कारण छोटे कारखाने वन्द हो जाते हों। बिजली के अधिकाधिक उपयोग से छोटे और स्वतंत्र कारखानों के विकास की नयी सभावनाये पैदा होती जा रही हैं। "पानी के जहाज और ट्रेन की अपेक्षा विमान, मोटर आदि सबहन के छोटे साधन हैं। जेट इंजन पुराने पिस्टन इंजन से छोटा, सस्ता और अधिक सरल यंत्र है।"¹ कम-से-कम एक अमेरिकी विशेषज्ञ ने यह मत प्रकट किया है कि आधुनिक टेक्निकल बात छोटे कारखानों के लिये लाभदायक सिद्ध हो रही है। इसलिए हमें सदैव कुशल और अधिक उत्पादन शक्ति वाले कारखानों में चुनाव करना नहीं होता। वास्तव में हमें सामाजिक दृष्टि से अहितकर या अवांछित बड़े कारखानों और सामाजिक दृष्टि से हितकर या वांछित कम उत्पादन क्षमता वाले कारखानों के बीच चुनाव करना पड़ता है। दोनों प्रकार के सर्वोत्तम कारखानों की स्थापना असम्भव नहीं है।

उद्योगों का स्थानीयकरण (Localization of Industries) उद्योगों के स्थानीयकरण का अर्थ यह है कि विशेष प्रकार के धन्य देश के अलग-अलग स्थानों में केन्द्रित हो जाते हैं। जब एक ही वस्तु बनानेवाले या बेचनेवाले बहुत-से फर्म विशेष क्षेत्रों में केन्द्रित हो जाते हैं, तब ऐसा कहा जाता है कि इस उद्योग का इस क्षेत्र में स्थानीयकरण हो गया। जैसे कि भारत में जूट का उद्योग कलकत्ता में केन्द्रित है और स्कॉटलैण्ड में डडी में। भारतवर्ष के सूती कपड़े का उद्योग बहुत कुछ बम्बई और अहमदाबाद में केन्द्रित है।

देश के विभिन्न भागों में विभिन्न उद्योगों का स्थानीयकरण किन कारणों से होता है? कोई भी उत्पादक अपने व्यवसाय को ऐसे स्थान में स्थापित करने का प्रयत्न करेगा,

(1) जहाँ उत्पादन-खर्च कम-से-कम हो। इसलिये वह स्थान स्थानीयकरण के कारण। चुनते समय कई बातों को ध्यान में रखेगा। जिसमें एक तो उत्पादन की लागत कम हो और दूसरे आवागमन का खर्च कम से कम हो। इन कारणों को हम भौतिक, आर्थिक और राजनीतिक विभागों में बाँट सकते हैं।

(2) भौतिक कारण सबसे अधिक महत्वपूर्ण हैं। इनमें जलवायु, जमीन अथवा खनिज पदार्थ का पास में होना और जमीन अथवा पानी द्वारा सुगम आवागमन शामिल है।

धातुओं के उद्योग वहाँ केन्द्रित हुए हैं, जहाँ या तो खदानें

(अ) भौतिक कारण। पास में हैं या धन पास में हैं। यदि बच्चा माल और ईंधन

एक ही स्थान में प्राप्त हो, तो स्थानीयकरण बड़ा आसानी से हो जाता है। चूँकि बिहार और छोटा नागपुर में लोहे और कोयले की खदानें पास-

¹ John T. Lee, "The size of the factory," *Economic Journal*, June, 1952, p. 247.

- पास में है, इसलिये वहाँ लोहे के कई कारखाने स्थापित हो गये हैं। भौतिक और जलवायु सम्बन्धी कारण व कच्चे सामानों का वितरण और किसी कारखाने की स्थिति के लिये वातावरण निश्चित करते हैं। इन्हीं के द्वारा बन्दरगाहों, समुद्र और नदियों की स्थिति और महत्त्व निश्चित होता है, क्योंकि कच्चे और बने हुए माल के आगमन के ये साधन हैं। केन्द्रीयकरण बहुत हद तक बाजार के विस्तार पर निर्भर होता है और बन्दरगाहों तथा नदियों द्वारा बाजार का विस्तार बढ़ जाता है। इंग्लैंड में अधिकतर उद्योग जलवायु सम्बन्धी कारण। बन्दरगाहों के पास स्थित हैं वहाँ से वे सारे ममार के बाजारों में अपना माल भेजते हैं। यदि पास में उत्पादन के लिये चालन-शक्ति प्राप्त हो तो वह भी स्थानीयकरण का एक कारण हो जाती है। पहिले जमाने में तेज बहनेवाली नदियों के किनारे कारखाने स्थापित किये जाते थे। आजकल कारखाने वहाँ केन्द्रित होते हैं, जहाँ जल-विद्युत-शक्ति या कोयले की खदानें हैं।
- (१) कच्चा माल पास में मिलना।
- (२) भौतिक और जलवायु सम्बन्धी कारण।
- (३) चालक शक्ति का पास में होना।

आर्थिक कारणों में बाजार तक पहुँच (accessibility) सबसे महत्वपूर्ण है। इसमें सन्देह नहीं कि आर्थिक कारण नदियों और बन्दरगाहों की भौतिक स्थिति से घनिष्ठ सम्बन्ध रखते हैं। प्रायः बड़े-बड़े शहरों के आस-पास

- (ब) आर्थिक कारण : पास कारखाने स्थापित किये जाते हैं, जहाँ उनका माल बाजार तक पहुँच आसानी से विक सके। बहुत से उद्योग बड़े-बड़े रेलवे जंक्शनों के पास केन्द्रित हो जाते हैं, क्योंकि वहाँ भी उन्हें बड़े बाजारों से मिलने की सुविधा रहती है। स्थानीयकरण का एक महत्वपूर्ण कारण काफी मात्रा में श्रम मिलने में सुविधा भी है। कलकत्ता में बहुत से उद्योगों के स्थानीयकरण का एक कारण यह भी है कि कलकत्ता तथा उसके आस-पास मजदूर काफी संख्या में मिलते रहते हैं। कभी-कभी ऐसा होता है कि सामाजिक, धार्मिक तथा राजनीतिक कारणों से एक प्रकार का काम जाननेवाले कुशल कारीगर और मजदूर एक स्थान में बस जाते हैं। इस कारण से भी उस स्थान पर कोई उद्योग केन्द्रित हो सकता है क्योंकि वहाँ श्रमिक मिलने की सुविधा रहती है।
- (१) बाजार तक पहुँच।
- (२) काफी मात्रा में श्रम मिलना।

- राजनीतिक कारणों में राजघरानों की कृपा उद्योगों के केन्द्रीयकरण में बहुत सहायता पहुँचाती है। ढाका में मलमल का उद्योग और मुर्शिदाबाद में रेशम का उद्योग वहाँ के हिन्दू और मुसलमानों की कृपा से उन्नत हुआ।
- (स) राजनीतिक कारण : मुर्शिदाबाद में रेशम का उद्योग वहाँ के हिन्दू और मुसलमानों की कृपा से उन्नत हुआ।

किसी उद्योग का किसी स्थान में केवल इसलिये स्थानीयकरण हो सकता है कि उस स्थान में कुछ व्यवसायी बस गये हैं और वहाँ व्यवसाय करते हैं। स्थान-प्रसिद्धि । कई फर्मों एक स्थान में इसलिये जम सकती हैं कि उस स्थान का नाम कुछ वस्तुएँ बनाने के लिये प्रसिद्ध हो। शेफील्ड के कांटे और छुरी आदि तथा स्विट्जरलैंड की घड़ियाँ संसार भर में प्रसिद्ध हैं। इन प्रसिद्धि के कारण उस स्थानों में नये फर्म भी अपना व्यवसाय आरम्भ करेंगे, जिसमें उन्हें 'शेफील्ड की बनी' या 'स्विट्जरलैंड की बनी' इत्यादि ट्रेड मार्कों का लाभ मिल सके।

जब कोई उद्योग एक स्थान में जम जाता है, तो उस स्थान का पूरा लाभ उठाने के लिये वह उस स्थान में लम्बे समय तक जमा रहता है। एक तो उस स्थान की बनी वस्तुओं का नाम हो जाता है, इसलिये वस्तुओं के दाम अच्छे स्थानीयकरण के लाभ में मिलते हैं। जैसे शेफील्ड के बने कांटे और छुरी तथा स्विट्जरलैंड की घड़ियों का नाम संसार-प्रसिद्ध है। लोगों का उनके गुणों में विश्वास है। उनके दाम अच्छे मिलते हैं और बेचने में भी कठिनाई नहीं होती। दूसरे उस स्थान के श्रमिक उस उद्योग में परम्परागत कुशलता पाते आते हैं। ऐसा लगता है, मानो उस स्थान के वातावरण में उस उद्योग की विशेषता भरी रहती है और बच्चे उसे अपने आप सीख लेते हैं। तीसरे उस स्थान में एक विशेष प्रकार की कुशलता के लिये एक बाजार तैयार हो जाता है। उस उद्योग सम्बन्धी कुशलता प्राप्त लोग जगह-जगह से उस स्थान में आते हैं, क्योंकि वे जानते हैं कि उनके कुशल श्रम की माँग वहाँ बराबर बनी रहती है। इसलिये उस स्थान में उस उद्योग सम्बन्धी नये फर्म भी स्थापित होते जाते हैं, क्योंकि वहाँ उन्हें व्यवसाय सम्बन्धी कुशल श्रम आसानी में मिल जाता है। चौथे उस स्थान में बहुत से सहायक धंधे स्थापित हो जाते हैं। ये सहायक उद्योग कई प्रकार से प्रधान केन्द्रीय उद्योग की सहायता करते हैं। वे उसे कच्चे सामान तथा औजार, बल-पुरजे इत्यादि देते हैं। उसके गमनागमन का संगठन करते हैं, उसकी उप-उत्पत्तियों का कई प्रकार से उपयोग करते हैं और कई तरह से उसकी बचत कराते हैं। पाँचवे स्थानीयकरण से विशेष प्रकार की मशीनों का उपयोग बढ़ता है। ये मशीनें विशेष कार्यों के लिये बनती हैं। जब उस स्थान में स्थापित कई फर्मों में प्रतियोगिता होती है, तो इन मशीनों में अधिक उन्नति होने तथा नये आविष्कार होने का मौका रहता है। ऐसे जिस उद्योग का स्थानीयकरण हो जाता है, उसे काफी पूँजी मिलने की सुविधाएँ प्राप्त हो जाती हैं। दैक और पूँजी देनेवाले फर्म ऐसे स्थानों और उद्योगों पर विशेष रूप से अपनी दृष्टि रखते हैं। यहाँ पूँजी लगाना उन्हें अधिक लाभदायक प्रतीत होता है।

परन्तु शक्य यह अर्थ नहीं है कि स्थानीयकरण से हानि नहीं होती। पहला कारण यह है कि किसी उद्योग-विशेष में एक ही प्रकार के श्रम की आवश्यकता होती है कि बहुत से अन्य लोग उन्हें रोज़ और बच्चे देखेंगे

पक्का लोहा बनानेवाले कारखानों में केवल पुरुषों को काम स्थानीयकरण से हानियाँ। दिया जाता है। वहाँ स्त्रियो और बच्चो को काम नहीं दिया जाता। चाहे पुरुषो की मजदूरी की दर अधिक हो। पर वह इतनी ऊँची नहीं रहती कि बिना अन्य किसी आय के केवल अपनी कमाई से वह सारे कुटुम्ब का भरण-पोषण कर सकें। उद्योगपतियो के सामने भी एक कठिनाई रहती है। पुरुषो को उन्हें मजदूरी ऊँची दर से देनी पडती है, परन्तु इससे उनका उत्पादन का लागत खर्च बढ़ जाता है। लेकिन यह कठिनाई दूर की जा सकती है। यदि महायुद्ध उद्योग स्थापित कर दिये जायें तो वहाँ स्त्रियो और बच्चो को काम दिया जा सकता है। दूसरा नुकसान यह है कि स्थानीयकरण से देश का एक भाग दूसरे भाग पर निर्भर हो जाता है। कभी-कभी एक देश आवश्यक वस्तुओं के लिये दूसरे देश पर निर्भर हो जाता है। यदि किसी केन्द्रित उद्योग में मन्दी आती है, तो बहुत से लोग बेकार हो जाते हैं। अथवा यदि किसी कारण से उत्पादन रुक जाता है, तो लोगो को कष्ट सहना पडता है। इसलिये एक स्थान मे कई प्रकार के उद्योग स्थापित करने चाहिये। लेकिन इस उपाय से भी हम किसी उद्योग में मदी नहीं रोक सकते।

युक्तिसंगत पुनर्संगठन (Rationalization)

दो महायुद्धो के बीच में जो समय बीता, उसमें ससार की परिस्थिति में बड़े-बड़े परिवर्तन हुए। इसी बीच में बराबर यह प्रयत्न होता रहा है कि परिवर्तनों के अनुसार

युक्तिसंगत पुनर्संगठन
का अर्थ।

उद्योग के संगठन में भी परिवर्तन करने की आवश्यकता है। परिवर्तन होते भी रहे हैं। इसी को युक्तिसंगत पुनर्संगठन कहते हैं। संक्षेप में इसका अर्थ उद्योग में तर्क या युक्ति का

उपयोग करना है। सन् १९२७ में विश्व आर्थिक सम्मेलन में इस क्रम की व्याख्या में कहा गया था कि युक्तिसंगत पुनर्संगठन का अर्थ 'उत्पादन की क्रिया और संगठन को इस प्रकार रखना है, जिससे सामान और श्रम की बरबादी कम से कम हो।' इसमें कई बातें शामिल हैं, जैसे वस्तुओं और सामानों का एक दर्जा बाँध देना, प्रकार भेद य बहुतायत को कम करके उसमें समानता और सरलता लाना, उत्पादन क्रिया में बरबादी को कम करना, प्रबन्ध वैज्ञानिक ढंग पर करना, आदमी के श्रम के बदले मशीन का अधिकतम उपयोग, समान और विशिष्ट मशीनों के उपयोग के लिये विभिन्न व्यवसायिक के सहयोग, जो फर्म या कम्पनियाँ लाभपूर्वक नहीं चलती उनको बन्द कर देना, ऊपर खर्च में कमी और बिक्री सम्बन्धी खर्च में कमी। संक्षेप में युक्तिसंगत पुनर्संगठन उत्पादन का लागत खर्च कम करने का एक वैज्ञानिक तरीका है। 'इसका अर्थ राष्ट्रीय अर्थनीति के सम्बन्ध में तथा अन्य उद्योगों के सम्बन्ध में किसी एक उद्योग का जागृ नेतृत्व है।'¹ यह साहस, बुद्धि और धन का एकीकरण है।

¹ It represents the idea of enlightened leadership embracing an entire industry in relation to other industries, and to the national economy"

युक्तिसंगत पुनर्संगठन की कई विधियाँ हैं। जैसे कि केवल पूँजी सम्बन्धी युक्तिसंगत पुनर्संगठन हो। किसी व्यवसाय में आवश्यकता से अधिक पूँजी लगी हो और उसमें पूँजी की कमी की जावे अथवा व्यवसाय का मिश्रण (integration of enterprise) हो सकता है। यह मिश्रण 'खड़ा मिलन' (किसी वस्तु के भिन्न-भिन्न भाग बनानेवाली कम्पनियों का मिलन) (vertical "combination") अथवा 'आड़ा मिलन' एक तरह की सब कम्पनियों का मिलन (horizontal combination) हो सकता है, अथवा किस्मों का प्रामाणिक करण (standardization of types) करके मनुष्य-श्रम की जगह मशीनों का उपयोग

युक्तिसंगत पुनर्संगठन हो सकता है। अमेरिका में जिसे वैज्ञानिक ढंग का प्रबन्ध और वैज्ञानिक व्यवस्था कहते हैं, युक्तिसंगत पुनर्संगठन का अर्थ उससे अधिक व्यापक है। किसी एक फर्म का इकाई के रूप में जो अच्छे से अच्छा प्रबन्ध होगा, उसे वैज्ञानिक प्रबन्ध कहते हैं। बरवादी घटाने की भी वह एक व्यवस्था है। लेकिन वैज्ञानिक प्रबन्ध या व्यवस्था केवल शिल्पी संगठन (technical organization) की ओर ध्यान देता है। युक्तिसंगत पुनर्संगठन में व्यवसाय की आर्थिक (economic) स्थिति पर अधिक ध्यान दिया जाता है। राष्ट्र की औद्योगिक अर्थनीति को ध्यान में रखकर फर्म के पूरे व्यवसाय की उन्नति के लिये योजना बनाई जाती है। वैज्ञानिक व्यवस्था में आवश्यक नहीं है कि कम्पनी का मिलन अन्य कम्पनियों के साथ हो। परन्तु युक्तिसंगत पुनर्संगठन में अन्य कम्पनियों के साथ मिलन या मिश्रण समझीता प्रायः एक मानी हुई बात-सी रहती है। जैसे मेकग्रेगर ने लिखा है कि 'नीति का अर्थ है, नेतृत्व और नेतृत्व का अर्थ है अधिकार। किसी चीज पर अच्छी तरह अधिकार रखने के लिये यह आवश्यक है कि उसके अधिकार पर अधिकार हो।'¹

युक्तिसंगत पुनर्संगठन से पूरी आर्थिक व्यवस्था में कम से कम श्रम में अधिकतम कार्य-कुशलता प्राप्त होती है। उत्पादन का खर्च कम हो जायगा, कीमत की दर कम हो जायगी और उत्पत्ति बढ़ जायगी। कच्चे माल और उत्पादक शक्ति की बेकार बरवादी न होगी। इसका अर्थ है लाभ से लाभ के लिये उपभोक्ता के लिये वस्तुओं के दाम कम होंगे। उत्पादक व्यवसायी के लिये बाजार का विस्तार, व्यवसाय में तेजी और अधिक लाभ होगा। उद्योग की बड़ी-बड़ी इकाइयाँ छोटी इकाइयों की अपेक्षा कम व्याज दर पर पूँजी प्राप्त कर सकेंगी। चूँकि उनके पास पूँजी अधिक रहेगी, इनलिये प्रत्येक उद्योग वैज्ञानिक अनुसन्धान और नवीनतम मशीनों पर खूब खर्च कर सकता है। ये नवीनतम मनुष्यों को अपना वेतनभोगी बना सकते हैं। मिश्रण के फलस्वरूप व्यवसाय पूँजी की दृष्टि से सुरक्षित हो जाता है। चूँकि उसके व्यवसाय की मात्रा बढ़ जायगी

¹ "Policy means leadership; leadership means control, to control anything well, it is necessary to control a large part of it"
—Miss Granger, Economic Jo

इसलिये फेल होने या टूटने का डर अधिक नहीं रहेगा। समाज को यह लाभ होगा कि उत्पादन में बाधा आने का डर न रहेगा। अन्त में जब आवश्यक वस्तुओं के दाम कम हो जायेंगे तो श्रमिक वर्ग के रहन-सहन का दर्जा ऊँचा हो जायगा। १७

जैसा प्रोफेसर क्ले (Prof. Clay) ने कहा है कि युक्तिसंगत पुनर्संगठन मार्ग में बहुत-सी बाधाएँ आती हैं। सबसे पहली समस्या पुनर्संगठित उद्योग की कीमत की नीति से सम्बन्ध रखती है। यद्यपि यह कहा जाता है कि

युक्तिसंगत पुनर्संगठन युक्तिसंगत पुनर्संगठन से वस्तुओं के दामों में कमी होती है। परन्तु हमेशा यह खतरा बना रहता है कि व्यवसायी मिलकर

पुनर्संगठन के द्वारा एकाधिकार की सुविधा बना लें और कीमत की दर ऐसी रखे कि उन्हें एकाधिकार के समान लाभ हो। जब प्रतियोगिता की परिस्थिति रहती है, तब बाजार में कीमत की दर, मा

(१) एकाधिकार की और पूर्ति का परस्पर प्रभाव बाँधता है और कम्पनी व्यक्तिगत रूप से अपने उत्पादन का बाजार दर के साथ में कराती रहती है। परन्तु युक्तिसंगत पुनर्संगठन में ऐसा नहीं होगा तब मूल्य स्थिर करते समय 'उपभोक्ता के हित

का कम्पनी के हिस्सेदारों के हितों का, सुरक्षित धन (reserve) का और आकस्मिक खर्च (contingency) का सामञ्जस्य करना पड़ेगा।^१ उद्योग पति समाज-विरोधी-नीति ग्रहण करके कीमत बढ़ा सकते हैं। तब इस कठिनाई का हल केवल राज्य-शासन के हाथ में रह जाता है।

उसके बाद नेतृत्व की समस्या आती है। इस युग में व्यावसायिक नेता चाहे कि सँभाल लें। परन्तु अगली पीढ़ी के लिये हम क्या कह सकते हैं। क्या युक्तिसंगत पुनर्संगठित उद्योगों के लिये योग्य नेता मिल सकते हैं, जो उ

(२) उपयुक्त नेता सफलतापूर्वक चला सकें। उद्योगों के बड़े पैमाने पर मिश्रण के कारण जो बड़ी-बड़ी विशालकाय कम्पनियाँ और ट्रस्ट बन रहे हैं, उनके कारण स्वतंत्र वृत्ति के महत्वाकांक्षी

नवयुवकों को व्यवसाय में प्रवेश और उचित स्थान पाना कठिन हो रहा है। सामाजिक परिस्थिति ऐसी हो उठी है कि योग्य व्यक्तियों को बड़े-बड़े

(३) युक्तिसंगत पुनर्संगठन और बेकारी। व्यवसायिक फर्मों में साधारण नौकरियों से सन्तोष करना पड़ता है। युक्तिसंगत पुनर्संगठित उद्योगों में योग्य व्यावसायिक नेताओं का मिलना एक महान् समस्या होती ज

रही है।

^१ Prices would be, "a compromise between the interests of the consumers, those of the shareholders, the provision of reserves and contingencies"

पुनर्संगठन के विरुद्ध एक आरोप यह है कि उसके कारण बेकारी बढ़ती है। युक्तिसंगत पुनर्संगठन का मुख्य ध्येय यह है कि प्रति श्रमिक से अधिक काम करा सके। जब पुनर्संगठन किया जाता है, तब श्रम में वृद्धि की जाती है। अमेरिका के संयुक्तराष्ट्र में सन् १८९९ से सन् १९१३ के बीच में उद्योग में मशीनीकरण की प्रगति बहुत हुई। उद्योग में उत्पादन प्रति श्रमिक १६३ प्रतिशत बढ़ गया और श्रम १९२१ से १९२७ के बीच में अर्थात् ६ वर्षों में उत्पादन प्रति श्रमिक पीछे ४० प्रतिशत बढ़ा। इसलिये यह कहा जा सकता है कि युक्तिसंगत पुनर्संगठन में मशीनीकरण के कारण बेकारी बढ़ी। परन्तु सब प्रकार के युक्तिसंगत पुनर्संगठन में बेकारी नहीं बढ़ती। उदाहरण के लिये यदि केवल पूँजी सम्बन्धी पुनर्संगठन किया जाय तो बेकारी नहीं बढ़ेगी। लेकिन यदि उद्योगों का मिश्रण हो और उत्पादन का प्रामाणिकरण हो कुछ परिस्थितियों में तो बेकारी बढ़ेगी। जब वस्तुओं के दाम गिर रहे हों, तब बेकारी बढ़ सकती है। यदि युक्तिसंगत पुनर्संगठन किया जाय तो बेकारी बढ़ सकती है। क्योंकि गिरते दामों के समय में मजदूरी की दर में उतनी कमी नहीं होती, जितनी होनी चाहिये। और खर्च में कमी करने के लिये व्यवसायी कुछ श्रमिकों को निकालने का प्रयत्न करेंगे। परन्तु इससे यह निष्कर्ष नहीं निकलता कि युक्तिसंगत पुनर्संगठन के कारण हमेशा बेकारी बढ़ेगी। आविष्कारों और वैज्ञानिक उन्नति के कारण समाज की क्रय-शक्ति नष्ट नहीं होती। केवल उसकी दिशा बदल जाती है। यदि एक प्रकार की कुछ वस्तुओं की माँग कम होती है, तो दूसरी प्रकार की अन्य वस्तुओं की माँग बढ़ जाती है। इसके सिवाय युक्तिसंगत पुनर्संगठन से वस्तुओं के दाम कम हो जाते हैं और उपभोक्ता उतनी ही वस्तुओं को कम दामों में पा जाता है। इसलिये उनके पास खर्च करने के लिये कुछ अधिक द्रव्य बच जायगा। यदि इस अधिक द्रव्य को उपभोक्ता खर्च करने या व्यवसाय में लगाने के बदले जमा करे तो बेकारी बढ़ेगी।¹

लेकिन यह बात ध्यान में रखनी चाहिये कि युक्तिसंगत पुनर्संगठन के कारण उद्योगों को जो लाभ होता है, उससे नये उद्योगों के लिये रास्ता खुल जाता है। इसलिये यह संभव है कि उपभोक्ता जो अधिक द्रव्य बचायेंगे, वे लाभदायक व्यवसाय में लगावेंगे। यदि ऐसा हो तो बेकारी का डर न रहेगा। इसके सिवाय दीर्घकाल में कीमतों की कम दर और रहन-सहन के दर्जों की ऊँची सतह के कारण बेकारी की मात्रा बहुत घट जायगी। परन्तु इस दीर्घकाल की अवधि बहुत लम्बी हो सकती है। इन बीच में अस्थायी बेकारी रहेगी। अन्तरिम काल में श्रम की गतिहीनता (immobility) के कारण बड़े भूतलों को काफी हानि हो सकती है। साथ ही परिवर्तन काल की अवधि भी बढ़ जायगी। इस अस्थायी अव्यवस्था को छोड़कर युक्तिसंगत पुनर्संगठन बढ़ा मशीनीकरण की प्रगति से बेकारी नहीं बढ़ती। 'सन् १९२४ से १९२६ तक, चार वर्ष में जर्मनी में जो

¹ G. L. 'Rationalisation and technological unemployment' Economic Journal, 1930

युक्तिसंगत पुनर्संगठन हुआ उसके पहिले १८ महीनो में बेकारी में काफी कमी हुई। उसके बाद के १८ महीनो में बेकारी काफी बढ़ी और अन्तिम वर्ष में बेकारी में फिर काफी कमी हुई। इन परिस्थितियों को देखते हुए यह कहना कठिन है कि युक्तिसंगत पुनर्संगठन और बेकारी में कोई सम्बन्ध है।”¹

अध्याय ११

व्यवसाय का संगठन

(Organization of Business)

व्यवसायी वर्ग की उन्नति और प्रमुखता आधुनिक औद्योगिक क्रान्ति का स्वाभाविक परिणाम है। औद्योगिक क्रान्ति के पहिले उत्पादन के तरीके सीधे-मादे थे, बाज सीमित था और पूँजी का उपयोग भी कम मात्रा में कि साहसी व्यवसायी बे लोग जाता था। उत्पादन के कार्यों का और माधनो का परस् हैं, जो आधुनिक जटिल संगठन अधिक कठिन और आवश्यक नहीं था। इसी उत्पादन प्रथा की व्यवस्था उद्योगों के प्रबन्ध के लिये श्रेष्ठ व्यक्तियों की आवश्यक और संचालन करते हैं। नहीं रहती थी। परन्तु औद्योगिक क्रान्ति ने परिस्थि बदल दी। अब उत्पादन बड़ी मात्रा में होता है, कीमती और बारीक पचीली मशीनों का उपयोग होता है, पूँजी का उपयोग बड़ी मात्रा में होता है, सारे ससार की माँग-स्थिति का अध्ययन करना पड़ता है और उसी के अनुसार उत्पादन करना पड़ता है और उत्पादन तथा विक्री में जोखिम का सामना करना पड़ता है और साहस की आवश्यकता होती है। उत्पादन के विभिन्न साधनों का उपयुक्त अनुपात में मिलना बड़ा कठिन काम हो गया है। इसलिये जो मनुष्य उद्योगों का संगठन करते हैं, अब उनका महत्त्व बहुत बढ़ गया है। जो मनुष्य आधुनिक औद्योगिक व्यवस्था का संचालन करते हैं, उन्हें साहसी व्यवसायी (entrepreneurs) कहते हैं।

¹ “The process of rationalization observed in Germany during four years (1924-27) was accompanied during the first 18 months by a considerable reduction in unemployment, during the next 18 months, by severe unemployment, and during the last year by another considerable reduction in unemployment. In these conditions it seems difficult to assert that there is any general, correlation between the two phenomena.”

—Harry Fuss, “Rationalization and Unemployment,” International Review, June, 1928

साहसी व्यवसायी के कार्य (Functions of the Entrepreneur)-

बाजकल के साहसी व्यवसायी का महत्त्व बहुत अधिक है। वह इस बात का निर्णय करता है कि किसी वस्तु का उत्पादन करना, कहाँ करना और कैसे करना। आरम्भ से अन्त तक वह पूरे व्यवसाय का नक्शा तैयार करता है। वह निर्णय करता है कि वह उत्पादन की मात्रा और किस्म का निर्णय करता है। क्या, कहाँ और कैसे वह चुनकर अच्छी मशीन खरीदता है और माल को व्यर्थ उत्पन्न करना। नष्ट नहीं होने देता। वह उत्पादन के विभिन्न साधनों का उपयुक्त अनुपात में मिलान करके उनका पारस्परिक सगठन करता है और प्रत्येक साधन का उपयोग उसी काम में करता है, जिसके लिये यह सबसे अधिक उपयुक्त है।

प्राचीन अंगरेज अर्थशास्त्रियों (classical economists) का मत था कि व्यवस्था करना साहसी व्यवसायी का सबसे अधिक महत्त्वपूर्ण कार्य था। अपने व्यवसाय के उत्पादन सम्बन्धी विभिन्न कार्यों की व्यवस्था वह व्यवसाय का और देख-रेख करना उसी का कार्य था। लेकिन मिश्रित अधिकारी होता है। पूँजीवाली अथवा ज्वॉइन्ट स्टॉक कंपनियों की उन्नति के साथ-साथ यह कार्य वेतनभोगी व्यवस्थापको या मैनेजरो के हाथों में अधिकाधिक आता गया है। इन वेतनभोगी व्यवस्थापको को हम साहसी व्यवसायी नहीं कह सकते। इसलिये अब यह आवश्यक नहीं समझा जाता कि साहसी व्यवसायी स्वयं अपने उद्योगों की व्यवस्था करें। छोटे उद्योगों में यह बात विशेषकर व्यवसाय का अमली भार और अन्तिम जिम्मेदारी साहसी व्यवसायी के ऊपर रहती है। पूरे व्यवसाय पर उसका वास्तविक अधिकार होता है। साहसी व्यवसायी एक या एक से अधिक व्यक्ति होते हैं, जो व्यवसाय पर अधिकार रखते हैं और उनकी नीति निश्चित करने का भी पूर्ण अधिकार रखते हैं।

उनके कुछ वितरण सम्बन्धी काम भी होते हैं। व्यवसाय की पूरी आय उनके हाथ में आती है। उसे भूमि, श्रम और पूँजी को उपयुक्त पुरस्कार देने साधनों के प्राय का देना होता है। यदि हानि भी होती है, तो ये साधन हानि वितरण करता है। न सहेगे। उन्हें शर्तों के अनुसार पारिश्रमिक या वेतन मिलना ही चाहिये।

इसलिये साहसी व्यवसायी का सबसे महत्त्वपूर्ण काम जोखिम (risk) लेना है। इसमें सन्देह नहीं कि उत्पादन के प्रत्येक काम में जोखिम रहता है, परन्तु साहसी व्यवसायी का जोखिम एक विशेष प्रकार का होता है। उसमें जोखिम की परिमिति नहीं होती वह अनिश्चित होता है और माप नहीं जा सकता। इसी बात की वजह से साहसी व्यवसायी का उत्पादन होता है। साहसी व्यवसायी =

लाने में महीनो लग जाते हैं। इसलिये साहसी व्यवसायी या उद्योगपति को पहिले वस्तु की माँग का अध्ययन करना पड़ता है। फिर वह यह देखता है कि वह वस्तु बाजार में कितनी मात्रा में प्राप्य है, अर्थात् उसकी पूर्ति कितनी है। तब वह उसका उत्पादन हाथ में लेता है। यदि उसके अध्ययन और हिसाब में कही गलती हो जाय तो संभव है कि लाभ के बदले उसे हानि उठानी पड़े। आधुनिक उत्पादन और विक्री की प्रणाली इतनी जटिल है कि अधिकतर यही संभावना रहती है कि उसका अदाज और हिमाव चाहे जव अदृष्ट कारणों से गलत हो सकता है। फैशन बदल जा सकती है, जिसमें किसी वस्तु की माँग विलकुल न रहे। कोई नया आविष्कार हो जावे, जिससे उद्योगपति के उत्पादन की तरिके पुराने हो जावें। उनसे लाभ होने की कोई आशा न रहे। वह इस प्रकार जोखिम अपने सिर पर लेता है, इसलिये उत्पादन की आधुनिक प्रणाली में उसका इन महत्त्व है।

कुछ लेखकों का मत है कि उत्पादन कार्य में साहसी उद्योगपति का एक विशेष का होता है। उसका मुख्य कार्य नये-नये तरीके (innovation) निकालना है अपने व्यवसाय में वह मार्गदर्शक होता है। वह नये का नये तरीके ग्रहण करना। हाथ में लेता है, उन्हें करने के नये तरीके ग्रहण करता है वह आविष्कार और उन्नत तरीकों के ग्रहण करने में दूसरों से आगे बढ़ता जाता है।

साहसी व्यवसायी वर्ग की पूर्ति (The Supply of the Entrepreneur Class)—उद्योग के महान पथ-प्रदर्शकों में उस क्षेत्र में नेतृत्व के लक्षण जन्मजात होते हैं। शिक्षा-दीक्षा द्वारा वे नहीं प्राप्त किये प्रखर बुद्धिवाले मनुष्य जाते। विलक्षण और विचक्षण लोगों की बुद्धि की प्रखरता बहुत कम होते हैं। के कारण जानना मनुष्य के ज्ञान के बाहर की बात है। अवसर का सदुपयोग करने की स्वतन्त्रता और समानता तथा शिक्षा के विस्तृत प्रसार द्वारा इस प्रकार के प्रखर बुद्धि के मनुष्य मिलना संभव होता है।

परन्तु व्यवसाय की औसत योग्यता प्राप्त कर लेना कठिन कार्य नहीं है। साधारण और विशिष्ट शिक्षा के प्रचार से उद्योग में लगे हुए मनुष्य अधिक बुद्धिमान हो जाते हैं। और अवसर मिलने पर यही लोग योग्य व्यवसायी हो सकते हैं। जो मनुष्य किसी उद्योग में लगा हो, उसके पुत्र को अन्य लोगों की अपेक्षा अधिक सुविधाएँ प्राप्त होगी। एक बार जब दूकान चल पड़ती है, तब उसे साधारण योग्यतावाला मनुष्य भी चालू रख सकता है। बड़े-बड़े उद्योगपतियों के पुत्रों ने स्वयं साधारण योग्यता रखते हुए भी अपने पित्रों के व्यवसाय को सफलतापूर्वक चालू रखा है। यह भी सच है कि कभी-कभी पुत्र अपने पिता के उद्योग-व्यवसाय को सफलतापूर्वक नहीं चला सके। लेकिन उनकी अयोग्यता का यह अर्थ नहीं है कि व्यवसाय नष्ट हो जायगा। ऐसा हो सकता है कि वे योग्य मनुष्य या मनुष्यों को साक्षेदार बनाकर व्यवसाय का चलाना उसके ऊपर

थोड़े दौरे और स्वयं अपने हिस्से की मुनाफे की बड़ी रकम लेकर सुप्त साझी (sleeping partner) बने रहे। इस प्रकार उद्योग में निम्न श्रेणियों के योग्य मनुष्य ऊपर की ओर चढ़ते रहते हैं। निम्न श्रेणियों में ऐसे लोग होते हैं, जो थोड़ी पूँजी लगाकर भी योग्यतापूर्वक व्यवसाय करते हैं और बड़े-बड़े उद्योगपतियों से प्रतियोगिता करते हैं। समय पाकर यही लोग बड़े-बड़े उद्योगपति बन जाते हैं। विश्वविद्यालय की समुचित शिक्षा और अनुभव भी व्यावसायिक योग्यता बढ़ाते हैं।

व्यवसाय सङ्गठन के भेद (Forms of Business Organisation)—
जब हम यह देखेंगे कि कानून के अनुसार उद्योगों का सङ्गठन कितने प्रकार का होता है। आधारभूत इनका वर्गीकरण पाँच प्रकार से किया जाता है—व्यक्तिगत उद्योग, साझेदारी का उद्योग, मिश्रित पूँजी का उद्योग, सहकारी उद्योग और सरकारी उद्योग।

व्यक्तिगत उद्योग व्यवस्था (The Single Entrepreneur System)
इस व्यवस्था में उद्योग व्यवसाय का मालिक और प्रबन्धकर्ता केवल एक व्यक्ति होता है। वह अकेला व्यवसाय की सफलता अथवा असफलता के लिये जिम्मेदार होता है। एक छोटी दुकान रखनेवाला बनिया या अपनी थोड़ी-सी जमीन स्वयं जोतनेवाला किसान इसके अच्छे उदाहरण हैं।

इस प्रकार के व्यवसाय में कई लाभ हैं। मालिक अपने व्यवसाय में व्यक्तिगत दिलचस्पी लेता है और इस बात का भरसक प्रयत्न करता है कि वह उसे सुव्यवस्थित और सुसङ्गठित बनावे। दूसरे चूँकि वह अपने व्यवसाय के लिये स्वयं जिम्मेदार है, इसलिये उसे इच्छानुसार काम करने की स्वतन्त्रता रहती है। उसे बहुत से साझेदारों और निवेशकों की सलाह लेने की आवश्यकता नहीं रहती, जो उसके काम में बाधा डाल सकते हैं। उसे साझेदारों के जरिये अपने व्यवसाय के गुप्त भेदों के प्रकट होने का डर नहीं रहता। अन्तिम, छोटे व्यवसाय में व्यवस्था सीधी-सादी होती है और उसमें अधिक पूँजी की आवश्यकता नहीं होती। ऐसे व्यवसाय में एक आदमी बहुत अच्छी तरह अपनी योग्यता भर चमका सकता है। वह अपने ग्राहकों की रुचि के अनुसार वस्तुओं का उत्पादन कर सकता है। वह सुन्दर कारीगरी की वस्तुएँ बना सकता है।

इस व्यवस्था का सबसे बड़ा दोष यह है कि एक व्यक्ति अपने व्यवसाय में बड़ी मात्रा में पूँजी नहीं लगा सकता। आधुनिक उद्योग व्यवसायों में बड़ी मात्रा में पूँजी की आवश्यकता पड़ती है। यदि वह बड़ी मात्रा में पूँजी लगा भी सकता है, तो भी उसमें खतरा बहुत अधिक रहता है क्योंकि व्यवसाय की असफलता की पूरी जिम्मेदारी केवल उसी व्यक्ति पर पड़ती है। इसलिये वर्तमान समय में इस प्रकार की व्यवस्था व्यवसाय की सीमाओं और उत्पादन निधि की पूँजी वाली दम्पनित रहती है। वेदों के अनुसार व्यवस्था काफी बड़े-बड़े रूप में देखी जाती है।

✓ **साझेदारी (Partnership)**—जब कुछ व्यक्ति जो एक दूसरे को अज्ञात प्रकार जानते हैं, मिलकर कोई व्यवसाय अपने हाथ में लेते हैं, तो उसे साझेदारी कहा जाता है। दो अथवा दो से अधिक व्यक्तियों द्वारा मिलकर व्यवसाय करने का यह सबसे सरल और सबसे पुराना सिद्धान्त है। कर्मचारियों को साझेदार कानून की दृष्टि में इस साझेदारी में सब साझेदार सम्मिलित बना लेते हैं। और व्यक्तिगत रूप से व्यवसाय के ऋणों के लिये जिम्मेदार होते हैं। यदि एक साझेदार अन्य साझेदारों की ओर ऋण चुकाता है, तो वह अदालत से अपना रुपया उन साझेदारों से वसूल कर सकता है। साझेदारी का व्यवसाय भी प्रायः छोटे पैमानों पर होता है, यद्यपि कुछ ऐसे पड़े हैं, जिन्होंने साझेदारी व्यवस्था में रहते हुए भी बहुत बड़ा व्यवसाय खड़ा कर लिया है। साझेदारी का व्यवसाय प्रायः एक साहसी व्यवसायी द्वारा आरम्भ किया जाता है और जब उसका कोई योग्य कर्मचारी उसकी नीकरी छोड़कर अपना स्वतन्त्र व्यवसाय आरम्भ करना चाहता है, तो वह अपने व्यवसाय में ही उसे एक हिस्सा दे देता है और उसे अपना साझेदार बना लेता है।

साझेदारी में व्यक्तिगत व्यवसाय की अपेक्षा अधिक पूंजी मिल जाती है। साझेदारों की अपरिमित देनदारी (unlimited liability) रहती है। इसलिये वे अधिक पूंजी इकट्ठी करने में समर्थ होते हैं। साझेदारी से लाभ। क्योंकि इसमें साहूकार अधिक सुरक्षा पाते हैं। दूसरा लाभ यह होता है कि इसमें कई योग्य व्यक्तियों का सहयोग रहता है। प्रत्येक साझेदार अपने व्यवसाय के किसी खास काम में विशेषता प्राप्त कर सकता है। एक व्यक्ति खरीद का काम अपने हाथ में ले सकता है। दूसरा बिक्री का काम अपने हाथ में ले सकता है। इसी प्रकार कार्य का विभाजन अच्छे ढंग से हो सकता है। इस व्यवसाय में कार्य-कुशलता बढ़ती है। नये साझेदार लेकर व्यवसाय की उन्नति की जा सकती है। चूंकि काम कई लोगों की सलाह से होता है, इसलिये उसमें त्रुटि की संभावना अधिक नहीं रहती। साथ ही यह भी संभावना रहती है कि काम कई लोगों की सलाह से अनुसर होना है, इसलिये उसमें मतभेद होगा और निर्णय लेने में देर होगी। दूसरा दोष यह है कि यह नहीं जा सकता कि साझेदारी कब तक चलेगी, उसके टूटने का डर लगा रहता है। यदि एक साझेदार मर जाय, पागल हो जाय अथवा दिवालिया जाय तो साझेदारी टूट जाती है। अन्त में साझेदारी के व्यवसाय में चूंकि व्यवसायियों में प्रत्येक साझेदार की अपरिमित जिम्मेदारी रहती है, इसलिये कई धनी व्यक्ति उसे प्रसन्न नहीं करते।

✓ **संयुक्त पूंजीवाली कम्पनी (Joint-Stock Company)**—संयुक्त पूंजीवाली कम्पनी कुछ व्यक्तियों को मिलाकर बनती है, जिन्हें शेयर होल्डर या

होल्डर कहते हैं। ये व्यक्ति मिलकर किसी विशिष्ट व्यवसाय को चलाने का और उसके लिये पूंजी इकट्ठी करने का निर्णय कर लेते हैं। अपनी और साझेदारी व्यक्तियों का यह समूह मिलकर व्यवसाय के संगठन की शर्तों में अन्तर। गतों तय कर लेता है। इन गतों में कम्पनी का नाम, उसे चलाने के उद्देश्य, कितनी और किस प्रकार की पूंजी लगेगी, इत्यादि बातें साफ-साफ लिख दी जाती हैं। ये लिखित शर्तें एक सरकारी आफिसर के सामने पेश की जाती हैं। इस आफिसर जब इन्हे स्वीकार करके एक प्रमाणपत्र (certificate of incorporation) दे देता है, तब कम्पनी अपना कार्य आरम्भ करनी है। तब कम्पनी एक कानूनी व्यक्ति (legal person) का रूप धारण कर लेती है। कम्पनी किसी और मुकदमा चला सकती है और कम्पनी पर मुकदमा चलाया जा सकता है। साझेदारी विपरीत कम्पनी का जीवन गेयर-होल्डरों या हिस्सेदारों के जीवन से स्वतन्त्र रहता है। किसी हिस्सेदार की मृत्यु होने से कम्पनी नहीं टूटती। यदि भूकम्प जैसी किसी आकस्मिक घटना से कम्पनी के सब हिस्सेदार एक साथ मर जावे, तो वे हिस्से उन हिस्सेदारों के उत्तराधिकारियों के असीमित उत्तरदायित्व। नाम में चले जायेंगे और कम्पनी पहिले की तरह चालू रहेगी। कम्पनी पूंजी का समूह है, व्यक्तियों का नहीं। साझेदारी और संयुक्त पूंजीवाले कम्पनी में दूसरा अन्तर यह कि साझेदारी में व्यवसाय के ऋणों के लिये साझेदारों का उत्तरदायित्व (liability) असीमित रहता है, परन्तु संयुक्त पूंजीवाली कम्पनी में हिस्सेदारों का उत्तरदायित्व सीमित (limited) रहता है। प्रत्येक व्यक्ति ने कम्पनी में जितनी पूंजी लगाने का जिम्मा लिया है, केवल उतने ही तक उनका उत्तरदायित्व सीमित रहता है, यद्यपि कभी-कभी उत्तरदायित्व हिस्से की कीमत का दुगुना होता है। हिस्सेदारों का जोखिम केवल इतना रहता है कि यदि कम्पनी दिवालिया हो जाती है या टूट जाती है, तो उनका उतना धन चला जाता है, जितने के उन्होंने हिस्से खरीदे हैं।

कम्पनी के साहूकार या ऋणदाता उनकी निजी सम्पत्ति पर अपना अधिकार नहीं रख सकते।

संयुक्त पूंजीवाली कम्पनी की पूंजी जनता में कम्पनी के हिस्से (shares of capital) बेचकर इकट्ठी की जाती है। हिस्सों का मूल्य प्रायः छोटी रकम में निर्धारित किया जाता है। एक व्यक्ति चाहे जितने हिस्से

संचालक के चुनाव में भाग लेने का तथा कम्पनी के लाभ में से अपने हिस्से पर लाभ प्राप्त करने का अधिकार होता है। कभी-कभी हिस्से दो किस्मों में बाँट दिये जाते हैं। पहिला साधारण हिस्से (ordinary shares) और दूसरा रियायती हिस्से (preference shares)। इन दोनों प्रकार के हिस्सों में यह भेद होता है कि रियायती हिस्सों पर कम्पनी एक निश्चित रकम मुनाफे के रूप में देना मजूर कर लेती है, परन्तु साधारण हिस्सों पर लाभ की दर अनिश्चित रहती है। एक अर्थ यह भी रहती है कि रियायती हिस्सों पर मुनाफा या लाभ साधारण हिस्सों पर लाभ वंटने के पक्ष में वोट जाना चाहिये। यह बात अवश्य है कि कम्पनी को यदि कोई लाभ नहीं होता तो रियायती हिस्सों पर भी कोई लाभ नहीं दिया जाता। कभी-कभी कम्पनी की पूंजी संचयशील रियायती हिस्से (cumulative preferential shares) में भी रखे जाते हैं। इनके मुनाफे की दर प्रायः निश्चित होती है। यदि नुकसान या किसी कारण ने किसी वर्ष लाभांश नहीं दिया, तो इनका लाभ जमा होता रहता है। जब कभी लाभांश बाँटा जाता है, तब पहिले इन हिस्सों पर लाभ बाँटा जाता है फिर साधारण हिस्सों पर। यदि कम्पनी दिवालिया होती है या किसी कारण से दूध है तो उसकी अवशेष पूंजी में से पहिले रियायती हिस्सों का पूरा मूल्य चुकाने के बाद साधारण हिस्सों के हक पर विचार किया जाता है।

कम्पनी की पूंजी का कुछ अंश दस्तावेज (bond) और निश्चित सूद दर वाला ऋण पत्र (debenture) द्वारा इकट्ठा किया जा सकता है। बाण्ड या डिबेन्चर दस्तावेज या ऋण का प्रमाण-पत्र है। इसे कम्पनी एक निश्चित व्याज दर पर देती है और कुछ निश्चित वर्षों के बाद मूल और व्याज चुकाकर दस्तावेज वापस ले लेती है जो व्यक्ति बाण्ड खरीदता है, उसका कम्पनी के प्रबन्ध या व्यवस्था में कोई हाथ नहीं रहता। वह कम्पनी का ऋणदाता है, स्वामी नहीं। यदि कम्पनी का दिवाला निकलता है, तो अवशेष पूंजी में वे पहिले बाण्ड होल्डर का ऋण चुकाया जाता है, तब रियायती और साधारण हिस्सों का धन चुकाने की बात पर विचार किया जाता है। इस प्रकार बाण्ड हिस्सों से अधिक सुरक्षित होते हैं। परन्तु यदि कम्पनी ने उन्नति की और लाभ उठाया तो उनके लाभांश बढ़ने की कोई संभावना नहीं रहती, क्योंकि उनकी दर तो बँधी रहती है। इस प्रकार कम्पनी की पूंजी कई वर्गों में बाँटी रहती है और लगानेवाले अपनी-अपनी रुचि के अनुसार वर्ग चुन सकते हैं।

यद्यपि हिस्सेदार कम्पनी के मालिक होते हैं, परन्तु वे उसकी व्यवस्था के प्रबंधकर्ता नहीं होते। कम्पनी का प्रबन्ध वेतनभोगी मैनेजरों के हाथों में छोड़ दिया जाता है। हिस्सेदार वोट द्वारा चुनाव करके एक संचालक सभा (board of directors) नियुक्त कर देते हैं और ये डाइरेक्टर कम्पनी के कारबार की देख-भाल करते हैं। डाइरेक्टर अथवा संचालक कम्पनी की नीति का निर्धारण करते हैं। इस व्यवस्था

की स्वामित्व और उसका प्रबन्ध सफलतापूर्वक अलग-अलग कर दिये गये

असली ध्यान देने योग्य बात यह है कि यद्यपि कम्पनी का प्रबन्ध देखने में प्रजातन्त्र के दान्तों के अनुसार दिखता है, परन्तु वास्तव में वह अल्प जनतन्त्र (oligarchy) कुछ व्यक्तियों के शासन के समान होता है। वास्तव में हिस्सेदारों में अधिकांश सन्तों के प्रबन्ध में कोई दिलचस्पी नहीं लेते। न वे हिस्सेदारों की सभा में भाग लेते और न वोट देते हैं। थोड़े से लोग मिलकर कुछ हिस्सों की बहुसंख्या (५१ प्रतिशत उन्में अधिक) अपने हाथों में कर लेते हैं अथवा वे कुछ हिस्सेदारों का लिखित मत (vote) अपने पक्ष में मँगवा लेते हैं और ये प्रमुख लोग प्रत्यक्ष रूप से कम्पनी का न्व करते हैं।

लाभ—इस व्यवस्था ने बड़े पैमाने पर उत्पादन सम्भव कर दिया है। पहिले समय जब किसी उद्योग में लाखों रुपयों की आवश्यकता पड़ती थी, तो इतना रुपया इकट्ठा करना कठिन हो जाता था। परन्तु अब बहुत से लोगों के ६ पैमाने पर उत्पादन सहयोग से बड़े पैमाने पर उत्पादन सम्भव हो गया है। उत्पादन सम्भव हो गया है। का खर्च कम हो जाता है और उत्पत्ति के दाम भी कम हो जाते हैं। इसलिये उपभोक्ता वर्ग का लाभ होता है।

इन व्यवस्था से पूँजी बचाने और उसको लाभ पर लगाने की आदत या प्रथा को प्रोत्साहन मिला है। जिन लोगों की वचत थोड़ी रहती है, वे उसे बेकार न रखकर उसे पूँजी की पूर्ति की मात्रा कम्पनियों के थोड़ी कीमत के हिस्से खरीद लेते हैं। जो लोग जोखिम लेने को तैयार रहते हैं, वे हिस्से खरीदते हैं और जो लोग जोखिम नहीं लेना चाहते वे बान्ड खरीदते हैं।

इससे भी जोखिम की मात्रा घट और बढ़ जाती है, क्योंकि हिस्से भी दो प्रकार के होते हैं—एक साधारण और दूसरे रियायती। हस्तांतरण (transferability) और स्टॉक एक्सचेंज (Stock-exchanges) के स्थापन के कारण वचत वाले हिस्सों में पूँजी लगाने की प्रथा को बहुत प्रोत्साहन मिला है। स्टॉक एक्सचेंजों पर कम्पनियों के हिस्से या बान्ड इत्यादि बेचे और खरीदे जाते हैं। हिस्सों की खरीद और बिक्री बाजार में अन्य वस्तुओं की बिक्री के समान स्वतन्त्रतापूर्वक होती है। इससे पूँजी लगानेवाला आवश्यकता पड़ने पर चाहे जब अपनी पूँजी वापिस ले सकता है। हस्तांतरण की सुविधा उद्योग के अयोग्य और कमजोर व्यक्तियों के लिए भी उपयोग योग्य मनुष्यों के हाथों में सौंपने की सुविधा प्रदान करती है। जो व्यक्ति लोग को सुचारु रूप से चला सकते हैं और उनका भविष्य जान सकते हैं, वे उसे अयोग्य और हस्तांतरणीय व्यक्तियों से खरीद सकते हैं।

कम्पनियों के खतरे से भरे साहसपूर्ण कार्यों द्वारा ही ।
 साहसपूर्ण योजनाओं को हुआ है। सयुक्त पूंजी प्रथा में यह लाभ होता है कि
 प्रोत्साहन मिलता है। स्थायी होती है। जैसा कि साझेदारी में होता है ।
 साझेदारी की मृत्यु के साथ खतम नहीं हो जाती। इस
 प्रबन्ध प्रगतिशील होता है। डाइरेक्टरों में नये योग्य व्यक्तियों के आने की मना
 रहती है। चूँकि उसके पास बहुत पूंजी होती है, वह न
 व्यवसाय अधिक क्षेत्र के योग्यतम व्यक्तियों को प्रबन्धकर्त्ता के रूप में प्र
 स्थायी हो गया है। कर सकती है। इन कारणों से उसकी सफलता काफी
 तक निश्चित रहती है।

दोष—इस प्रथा के दोष मुख्यतः हस्तान्तरकरण की सुविधा के कारण उत्पन्न
 है। व्यवसाय का प्रबन्ध और स्वामित्व वेईमान लोगों के हाथों में चले जाने का
 रहता है। जो लोग कम्पनी के डाइरेक्टरों, प्रबन्धकर्त्ता
 अधिकार वेईमान लोगों महत्त्वपूर्ण कर्मचारियों के रूप में उनकी आन्तरिक
 के हाथों में जा सकता है। जानते हैं, वे खतरा उत्पन्न होने पर अन्य हिस्सेदारों को
 बतलाये अपने हिस्से बेच दे सकते हैं। इस प्रकार क
 लोगों को जिन्होंने कम्पनी के हिस्से में अपना रुपया लगा रखा है, नुकसान म
 पड़ेगा। अथवा जब डाइरेक्टर यह जानते हैं कि कम्पनी के हिस्से पर अधिक मु
 मिलनेवाला है, तो वे एक साथ बहुत से हिस्से खरीद लेते हैं और बाद में उन्हें जै
 पर बेच देते हैं। इस प्रकार वे सट्टा द्वारा धन पैदा करने का प्रयत्न करते हैं, जि
 लोकमत निन्दा करता है।

दूसरा दोष यह है कि आपस की भलाई के लिये सगठन की भावना कम हो
 है। सगठन की भावना कम होने का एक कारण यह भी है कि उसके हिस्सेदार इतने ज
 होते हैं, कि उनके लिये एक दूसरे को पहिचानना सम्भव
 'हिस्सेदारों और संचालकों' है। दूसरे हिस्से का हस्तान्तरकरण जल्दी-जल्दी
 में भाईचारा नहीं रहता। रहता है। साझेदारी में जो आपसाने के सम्बन्ध, जो भ
 चारा रहता है वह इसमें नहीं पाया जाता। जब कम्पनी
 किसी प्रकार का खतरा दिखता है, तो हिस्सेदार अपना हिस्सा बेचने लगते हैं, जि
 अन्य लोगों में भी भय फैलता है और प्रायः सबको हानि पहुँचती है। प्रत्येक व्यक्ति के
 अपने लाभ की चिन्ता करता है और जिस प्रारम्भिक उद्देश्य से कम्पनी बनी थी कि त
 और लाभ सब मिलकर बाँटेंगे उसे लोग भूल जाते हैं।

एक अन्य दोष यह है कि चूँकि काम की जिम्मेदारी कई लोगों में बँट जा
 इसलिये लोगों में काम को ढिलाई के लक्षण दिखने लगते हैं। सयुक्त पूंजी प्रथा में
 दोष निहित-सा दिखता है। संचालक चाहे जितने योग्य हो, वे अपने कार्य का
 मातहतों को सौंपते ही हैं और प्रायः एक विभाग एक मैनेजर के प्रबन्ध में रहता

एक व्यक्ति उद्योग यद्यपि विभिन्न विभागों में प्रबन्धकर्त्ता मैनेजर एक ही प्रधान
माफ़ेदारी के समान के मातहत होते हैं, परन्तु फिर भी उन विभागों का आपस
सुस्त नहीं होता। का सम्बन्ध और सहयोग जितना अच्छा होना चाहिये,
उतना नहीं होता।

कभी-कभी सचालक स्वयं जोखिमपूर्ण साहस से काम नहीं करना चाहते। आराम
समय विताना चाहते हैं। इसलिये वे स्वयं कोई कार्य आरम्भ नहीं करते। परन्तु यह
दोष मनुष्य प्रकृति की एक प्रवृत्ति के कारण कम हो
जाता है। वह प्रवृत्ति यह है कि मनुष्य धनलिप्सा से अधिक
अपनी योग्यता प्रदर्शित करने की लालसा रखता है। बहुधा
मैनेजर अपनी योग्यता दिखाने को अपनी जिम्मेदारी पर
कार्य आरम्भ कर देता है, क्योंकि उसे प्रायः अतिरिक्त लाभ का अंश मिल जाता
।

सयुक्त पूंजी के प्रबन्ध में एक कमी यह भी रहती है कि नियंत्रण (discip-
line) में लोच नहीं होती है। छोटे व्यक्तिगत फर्मों के समान मैनेजर अपने
मातहतों के साथ व्यवहार में अपने अनुभव और विज्ञान
के अनुसार नहीं बर्त सकता। उसे उनका काम देखने के लिये
बैठे हुए तरीकों से काम लेना पड़ता है। सब बातों का ध्यान
रखते हुए यह कहा जा सकता है कि इन प्रथा में दोषों की
पेक्षा लाभ कहीं ज्यादा है। सयुक्त पूंजी प्रथा के बिना आधुनिक बड़े पैमाने पर
उत्पादन सम्भव नहीं हो सकता था। इस प्रथा की श्रेष्ठता इन्हीं बातों में निहित है जिनसे
कि आधुनिक उत्पादन के सब क्षेत्रों में व्यवसाय संगठन का यह तरीका अन्य मय
रीकों की अपेक्षा अधिक प्रचलित हो रहा है।

सहकारी प्रथा (Co-operation)—औद्योगिक संगठन सहकारी निदानों
परन्तु भी होता है। यह उत्पादन के पूंजीवादी तरीकों के विपरीत होता है, जिनमें
जीपति मजदूरों से काम लेता है और बदले में उन्हें मजदूरी देता है। वर्तमान पूंजीवाद
में मजदूरों का दोष यह है कि वह धीरे-धीरे पूंजीपति और मजदूर में भेद बना देता है।
जिन वर्गों के हितों में विरोध उत्पन्न कर देता है। दोलमोविज्म, कम्युनिज्म, गंगा-
विज्म आदि आन्दोलन इस वर्ग संघर्ष के चिह्न हैं। सहकारिता औद्योगिक संगठन का
प्रकार है, जिसमें पूंजीपति के लिये कोई स्थान नहीं रहता। श्रमिक स्वयं पूंजी इकट्ठा
करके उद्योग का प्रबन्ध स्वयं करते हैं और उसमें जो लाभ होता है, उसे आपस
में बांटते हैं। प्रबन्धकर्त्ता मैनेजर से लगभग संपूर्ण मजदूर स्वयं स्वयं उद्योग के
मालिक और नौकर का भेद नहीं होता और सब प्रयत्न के इन्तज्ज का
भागदार होता है।

सहकारिता प्रधानतः दो प्रकार की होती है—एक तो उत्पादकों में सहकारिता और दूसरी उपभोक्ताओं में सहकारिता। इसी को हम उत्पादन सम्बन्धी सहकारिता और

वितरण सम्बन्धी सहकारिता कह सकते हैं। जब कुछ व्यक्ति सहकारी उत्पादन। मिलकर उत्पादन करते हैं और लाभ को आपस में बांट लेते हैं, तब उसे उत्पादन सम्बन्धी सहकारिता कहते हैं। अर्थशास्त्रियों का मत है कि सहकारी उत्पादन पूर्णतया नहीं तो अशरूप में असफल रहा है। उसे बहुत कम सफलता मिली है। कुछ क्षेत्रों में विशेषकर कृषि और छोटे उद्योगों में उसे कुछ सफलता मिली है। इसका कारण शायद यह है कि इन क्षेत्रों में औद्योगिक नेतृत्व की सबसे कम आवश्यकता है। परन्तु जो उद्योग बड़े पैमाने पर चलते हैं, उन्हें सहकारी प्रथा असफल हुई है। इसका प्रधान कारण यह है कि इस प्रथा में माहिर उद्योगपति के लिये कोई स्थान नहीं होता। सहकारी उत्पादन संगठन के प्रबन्धकर्ता योग्यता के व्यक्ति होते हैं। चूंकि मजदूर स्वयं उद्योग के स्वामी होते हैं, इसलिए प्रबन्धकर्ता की आज्ञा और नियमों का समुचित आदर नहीं करते। इसलिये संगठन में नियंत्रण की कमी आ जाती है। “सहकारी उत्पादन में मौलिक त्रुटि यह है कि जहाँ व्यवसायी को सबसे अधिक आवश्यकता होती है, वहाँ उसमें व्यवसायी के लिये कोई स्थान नहीं होता। उसकी असफलता व्यावसायिक नेतृत्व का कारण और महत्व बन जाती है।”¹ इसके सिवाय उपयुक्त मात्रा में पूंजी और बिक्री के लिये बाजार प्राप्त करने की भी कठिनाई होती है। फिर भी हमें उसके लाभों को नहीं भूल जाना चाहिये वह वर्ग सघर्ष के अन्त करने का प्रयत्न करता है। श्रमिकों में आत्माभिमान जागृत करता है और यदि उचित ढंग से चलाया जाय तो उन्हें अधिक धन भी देता है।

दूसरे प्रकार का सहकारी संगठन उपभोक्ताओं का संगठन होता है। वह वस्तुओं की थोक और फुटकर बिक्री के लिये बनाया जाता है। सहकारी दूकान से संगठन सदस्य जितनी खरीद करेंगे, उसी के अनुसार उन्हें दूकान से सहकारी वितरण। लाभ से हिस्सा भी मिलेगा। यही इसका सिद्धान्त है। सहकारी उत्पादन संगठन के विपरीत सहकारी वितरण संगठन को पूर्ण सफलता मिली है। किसी मुहल्ले के लोग मिलकर हिस्सों के द्वारा पूंजी इकट्ठा करते हैं और अपनी एक दूकान स्थापित कर लेते हैं। इसका उद्देश्य हिस्सेदारों को आवश्यक वस्तुएँ देना होता है। दूकान में वस्तुएँ थोक भाव से खरीदी जाती हैं और फुटकर भाव से बेची जाती हैं। जो लाभ होता है, उसे दूकान के हिस्सेदारों में बांट दिया जाता है।

¹ “The essential difficulty in the way of co-operation in production is that it attempts to supersede the businessman where he is most needed. Its failure is at once a result and proof of the variety and importance of business leadership.”

सदस्यों में बाँट दिया जाता है। अथवा यह भी होता है कि उस दूकान के हिस्सेदार सदस्यों को वस्तुएँ कम कीमत पर मिलती हैं। फल एक ही होता है। दलाल या आद-
तिया (middleman) का लाभ खरीदारों को मिलता है। इसकी सफलता का कारण यह है कि इसके ग्राहक बँधे रहते हैं। एक तो विज्ञापन पर खर्च नहीं करना पड़ता और दूसरे खरीदार के रूप में हिस्सेदार बहुत मोल-भाव करके कम दामों में खरीदने का प्रयत्न नहीं करते। बहुत-सी सहकारी विक्री की जाँचाएँ ससार के विभिन्न भागों में हैं। इन संघठनों ने अपने उत्पादन संघठन भी स्थापित किये हैं, जिससे अपनी आवश्यकता की वस्तुएँ वे स्वयं बना सकें।

सार्वजनिक प्रबन्ध (Concern Under Public Management)—
एक ऐसा भी व्यावसायिक संघठन होता है, जिसका प्रबन्ध सरकार अथवा स्थानीय अधिकारियों के हाथ में होता है। भारत सरकार रेल, तार, डाक, टेलीफोन इत्यादि की स्वामी भी है और उनका प्रबन्ध भी करती है। पश्चिमी देशों में बहुत-सी म्युनिसिपल कमेटियाँ गहर में रेल, विजली और पानी के कारखाने चलाती हैं, जो उन्हीं के होते हैं। जिन उद्योगों का प्रबन्ध सरकार के हाथों में होता है, उनमें यह प्रथा होती है कि सरकार विशेषज्ञों की एक कमेट्री बना देती है और उस कमेट्री के ऊपर उस उद्योग को व्यावसायिक तरीकों के अनुसार चलाने का भार छोड़ दिया जाता है। कमेट्री पर किसी प्रकार का राजनीतिक दबाव नहीं डाला जाता तथा वह स्वार्थी प्रभाव से भी मुक्त होती है। भारतवर्ष में रेलों का प्रबन्ध इसी प्रकार के रेलवे बोर्ड के हाथ में है। लेकिन प्रजातन्त्र में प्रबन्ध की अन्तिम जिम्मेदारी वोट देनेवाले लोकमत पर रहती है।

अध्याय १२

एकाधिकार और संघबन्दी

(Monopoly and Combination)

एकाधिकार का अर्थ यह है कि किसी वस्तु के व्यवसाय का अधिकार केवल एक फर्म के हाथ में रहे। परन्तु किसी वस्तु के व्यवसाय का इस प्रकार का पूरा अधिकार एक सगठन के हाथ में बहुत कम देखा जाता है। अधिकांश एकाधिकारी सगठनों को किसी न किसी प्रकार की प्रतियोगिता का सामना करना पड़ता है। कम से कम स्थानापन्न या बदले की वस्तुएँ तो रहती ही हैं, जो उस वस्तु के बदले उपयोग में लाई जा सकती हैं। कलकत्ता इलेक्ट्रिक सप्लाय कारपोरेशन को कलकत्ता शहर में बिजली देने का एकाधिकार प्राप्त है। उस क्षेत्र में दूसरी कोई कम्पनी न बिजली बना सकती है, न बेच सकती है। इस हद तक हम यह कह सकते हैं कि इस कम्पनी को कलकत्ता में बिजली के व्यवसाय पर पूरा अधिकार है और वह एकाधिकार की परिभाषा की सब शर्तें पूरी करती है। परन्तु प्रकाश के लिये बिजली के बदले गैस और मिट्टी के तेल का भी उपयोग होता है और रसोईघरों तथा कारखानों में कोयले का उपयोग होता है। इसलिये कम्पनी को कुछ न कुछ प्रतियोगिता का सामना करना पड़ता है और हम यह नहीं कह सकते कि बाजार पर उसका पूर्ण अधिकार है। अधिकतर एकाधिकार इसी प्रकार के होते हैं। उनका किसी वस्तु के उत्पादन या पूर्ति पर इस प्रकार का अधिकार होता है कि वे कुछ हद तक उसके दामों पर प्रभाव डाल सकते हैं। यह हो सकता है कि कुछ फर्मों के पास दूसरों की अपेक्षा अधिक हद तक अधिक मात्रा में एकाधिकार हो। दक्षिण अफ्रीका की डी० बी० अर्स कम्पनी के अधिकार में वहाँ की प्रायः सभी हीरे की खदानें हैं। इसलिये हम यह कह सकते हैं कि वह पूर्ण एकाधिकार की परिभाषा में आ सकती है।

पूर्ण प्रतियोगिता की परिस्थिति में किसी भी वस्तु के बेचनेवाले बहुत होते हैं। उनमें से प्रत्येक विक्रेता उस वस्तु के कुल उत्पादन का बहुत थोड़ा-सा भाग बेचता है।

उस व्यवसाय में आना किसी भी व्यक्ति के लिये विलकुल एकाधिकार के आधार। स्वतन्त्रता है और अपेक्षाकृत आसान भी है। अन्य उद्योगों

में लाभ की जो औसत रहती है, उससे अधिक औसत यदि किसी उद्योग में मिलती है, तो उत्पादक उस उद्योग में अधिक सख्या में आवेंगे। इसलिये उस उद्योग पर कोई एक उत्पादक ठोस अधिकार नहीं कर सकता। और न वह उत्पादन कम करके उसकी कीमत बढ़ा सकता है। परन्तु जिसका एकाधिकार होता है, वह उत्पादन कम करके कीमत बढ़ा सकता है। वह सफलतापूर्वक तभी ऐसा कर सकता है जब अन्य व्यवसायियों का उस उद्योग में आना कठिन हो। इसलिये हमें यह जानना चाहिये कि किसी उद्योग में प्रवेश किस प्रकार कठिन हो सकता है। इस प्रकार के कारण होते हैं। पहला तरीका यह है कि कानून द्वारा लोगों का किसी व्यवसाय में प्रवेश करना कठिन किया जा सकता है। कानून की सहायता से थोड़े से चुने हुए लोगों को उस उद्योग में काम करने की आज्ञा दी जाय। इस प्रकार के एकाधिकारों को कानूनी अधिकार (legal monopolies) कहते हैं। नये आविष्कारों के पेटेन्ट और पस्तकों के कॉपीराइट कानूनी एकाधिकार के उत्तम उदाहरण हैं। नये आविष्कारों के

आविष्कारों को राज्य यह एकाधिकार दे देता है कि वे स्वयं उन आविष्कारों का उपयोग कर उनसे लाभ उठावे। इसका ध्येय आविष्कारों और उनके करनेवालों को प्रोत्साहन देना होता है। कभी-कभी किसी वस्तु का व्यवसाय अथवा कोई अन्य काम

करने का एकाधिकार राज्य स्वयं अपने हाथ में रखता है।

नए प्रतियोगियों पर उदाहरण के लिये डाक और तार का काम सरकार का कानूनी बन्धन। एकाधिकार है। कभी-कभी बड़े-बड़े उद्योगों में सरकार

किसी को एकाधिकार देती है। इन्हे सार्वजनिक उपयोगिता

सम्बन्धी एकाधिकार (public utility monopolies) कहते हैं। यदि

एक ही शहर में दो गैस कम्पनियाँ या बिजली कम्पनियाँ काम करे तो सड़कों पर दुहरे

बिजली और गैस के तार लगेंगे। व्यर्थ दुहरा काम होगा। यदि एक शहर में दो

टेलिफोन कम्पनियाँ रहे तो एक कम्पनी के ग्राहक दूसरी कम्पनी के ग्राहकों से बात

करने की सुविधा न पावेंगे। लोग बड़ी असुविधा में पड़ जायेंगे। इसलिये लोगों की

सुविधा के लिये सरकार ऐसे व्यवसायों में एक कम्पनी को एकाधिकार दे देती है।

दूसरे प्रकार का एकाधिकार यह होता है कि एकाधिकारी को महत्वपूर्ण कच्चे माल

के साधनों पर अधिकार प्राप्त हो। हीरो के व्यवसाय में डी० बी० कम्पनी की यही

स्थिति है। तीसरा कारण अधिक पूँजी की आवश्यकता

कच्चे माल के साधनों हो सकती है। लाभ के लिये यह आवश्यक हो कि उत्पादन

पर अधिकार। और विक्री बड़े पैमाने पर की जाय। इसके लिये बड़ी

पूँजी की आवश्यकता होती है। कुछ व्यवसायों में छोटे

पैमाने पर उत्पादन ठीक नहीं होता। यदि किसी विशिष्ट प्रकार के धन्य में पुरानी

कम्पनियाँ बड़ी पूँजी लगाकर जमी हुई हैं, तो एक नया उद्योगपति उन क्षेत्र में

जाते हुए हिचकिचायेगा। उसे यह डर लगेगा कि पुरानी कम्पनियाँ अपने माल के

दाम गिराकर उसके साथ प्रतियोगिता न करने लगे। लोहा और इस्पात का उद्योग

इसका उदाहरण है। अपना सोने के धागे के व्यवसाय में

अच्छे पूँजी में दर्जा कोट्स नामक फर्म का जैना एकाधिकार है। इस व्यवसाय में

ऐसे उद्योगों में जमे हुए फर्मों का एक प्रमाण है एकाधिकार

रहता है। उन्हें नये प्रतियोगियों का डर नहीं रहता। नए

उद्योगों में जमे हुए फर्मों की प्रतिष्ठा या नाम (good-will) के कारण भी किसी

उद्योग या व्यवसाय में प्रवेश करना बर्तन हो सकता है।

एकाधिकार का अर्थ यह है कि किसी वस्तु के व्यवसाय का अधिकार केवल एक फर्म के हाथ में रहे। परन्तु किसी वस्तु के व्यवसाय का इस प्रकार का पूरा अधिकार एक संगठन के हाथ में बहुत कम देखा जाता है। अधिकांश एकाधिकारी संगठनों को किसी न किसी प्रकार की प्रतियोगिता का सामना करना पड़ता है। कम से कम स्थानापन्न या बदले की वस्तुएँ तो रहती ही हैं, जो उस वस्तु के बदले उपयोग में लाई जा सकती हैं। कलकत्ता इलेक्ट्रिक सप्लाइ कारपोरेशन को कलकत्ता शहर में विजली देने का एकाधिकार प्राप्त है। उस क्षेत्र में दूसरी कोई कम्पनी न विजली बना सकती है न बेच सकती है। इस हद तक हम यह कह सकते हैं कि इस कम्पनी को कलकत्ता में विजली के व्यवसाय पर पूरा अधिकार है और वह एकाधिकार की परिभाषा की सब शर्तें पूरी करती है। परन्तु प्रकाश के लिये विजली के बदले गैस और मिट्टी के तेल का भी उपयोग होता है और रसोईघरों तथा कारखानों में कोयले का उपयोग होता है। इसलिये कम्पनी को कुछ न कुछ प्रतियोगिता का सामना करना पड़ता है और हम यह नहीं कह सकते कि बाजार पर उसका पूर्ण अधिकार है। अधिकतर एकाधिकार इसी प्रकार के होते हैं। उनका किसी वस्तु के उत्पादन या पूर्ति पर इस प्रकार का अधिकार होता है कि वे कुछ हद तक उसके दामों पर प्रभाव डाल सकते हैं। यह हो सकता है कि कुछ फर्मों के पास दूसरों की अपेक्षा अधिक हद तक अधिक मात्रा में एकाधिकार हो। दक्षिण अफ्रीका की डी० बी०एस कम्पनी के अधिकार में वहाँ की प्रायः सभी हीन की खदानें हैं। इसलिये हम यह कह सकते हैं कि वह पूर्ण एकाधिकार की परिभाषा में आ सकती है।

पूर्ण प्रतियोगिता की परिस्थिति में किसी भी वस्तु के बेचनेवाले बहुत होते हैं। उनमें से प्रत्येक विक्रेता उस वस्तु के कुल उत्पादन का बहुत थोड़ा-सा भाग बेचता है। उस व्यवसाय में आना किसी भी व्यक्ति के लिये विलकुल आसान है। एकाधिकार के आधार। स्वतन्त्रता है और अपेक्षाकृत आसान भी है। अन्य उद्योगों में लाभ की जो औसत रहती है, उससे अधिक औसत या किसी उद्योग में मिलती है, तो उत्पादक उस उद्योग में अधिक सख्या में आवेंगे। इसलिये उस उद्योग पर कोई एक उत्पादक ठोस अधिकार नहीं कर सकता। और न वह उत्पादन कम करके उसकी कीमत बढ़ा सकता है। परन्तु जिसका एकाधिकार होता है, वह उत्पादन कम करके कीमत बढ़ा सकता है। वह सफलतापूर्वक तभी ऐसा कर सकता है जब अन्य व्यवसायियों का उस उद्योग में आना कठिन हो। इसलिये हमें यह जानना चाहिये कि किसी उद्योग में प्रवेश किस प्रकार कठिन हो सकता है। इस प्रकार के कारण होते हैं। पहिला तरीका यह है कि कानून द्वारा लोगों का किसी व्यवसाय में प्रवेश करना कठिन किया जा सकता है। कानून की सहायता से थोड़े से चुने हुए लोगों को उद्योग में काम करने की आज्ञा दी जाय। इस प्रकार के एकाधिकारों को कानून (legal monopolies) कहते हैं। नये आविष्कारों के पेटेन्ट और कॉपीराइट कानूनी एकाधिकार के उत्तम उदाहरण हैं। नये आविष्कारों के

आविष्कर्ताओं को राज्य यह एकाधिकार दे देता है कि वे स्वयं उन आविष्कारों का उपयोग कर उनसे लाभ उठावे। इसका ध्येय आविष्कारों और उनके करनेवालों को प्रोत्साहन देना होता है। कभी-कभी किसी वस्तु का व्यवसाय अथवा कोई अन्य काम

करने का एकाधिकार राज्य स्वयं अपने हाथ में रखता है।

नए प्रतियोगियों पर उदाहरण के लिये डाक और तार का काम सरकार का कानूनी बन्धन। एकाधिकार है। कभी-कभी बड़े-बड़े उद्योगों में सरकार

किसी को एकाधिकार देती है। इन्हे सार्वजनिक उपयोगिता

बन्धनी एकाधिकार (public utility monopolies) कहते हैं। यदि एक ही शहर में दो गैस कम्पनियाँ या बिजली कम्पनियाँ काम करे तो सबको पर दुहरे बिजली और गैस के तार लगेंगे। व्यर्थ दुहरा काम होगा। यदि एक शहर में दो टेलिफोन कम्पनियाँ रहे तो एक कम्पनी के ग्राहक दूसरी कम्पनी के ग्राहकों से बात करने की सुविधा न पावेंगे। लोग बड़ी असुविधा में पड़ जायेंगे। इसलिये लोगों की सुविधा के लिये सरकार ऐसे व्यवसायों में एक कम्पनी को एकाधिकार दे देती है।

दूसरे प्रकार का एकाधिकार यह होता है कि एकाधिकारी को महत्वपूर्ण कच्चे माल के साधनों पर अधिकार प्राप्त हो। हीरो के व्यवसाय में डी० बी०एस कम्पनी की यही स्थिति है। तीसरा कारण अधिक पूँजी की आवश्यकता कच्चे माल के साधनों पर अधिकार। हो सकती है। लाभ के लिये यह आवश्यक हो कि उत्पादन और बिक्री बड़े पैमाने पर की जाय। इसके लिये बड़ी

पूँजी की आवश्यकता होती है। कुछ व्यवसायों में छोटे

पैमाने पर उत्पादन ठीक नहीं होता। यदि किसी विशिष्ट प्रकार के धन्य में पुरानी कम्पनियाँ बड़ी पूँजी लगाकर जमी हुई है, तो एक नया उद्योगपति उस क्षेत्र में आते हुए हिचकिचायेगा। उसे यह डर लगेगा कि पुरानी कम्पनियाँ अपने माल के दाम गिराकर उसके साथ प्रतियोगिता न करने लगे। लोहा और इस्पात का उद्योग इसका उदाहरण है। अथवा सोने के धागे के व्यवसाय में

अचल पूँजी से दर्शो लागत।

कोट्स नामक फर्म का जैसा एकाधिकार है। इस कारण में ऐसे उद्योगों में जमे हुए फर्मों का एक प्रकार से एकाधिकार रहता है। उन्हें नये प्रतियोगियों का डर नहीं रहता। अन्त

में पुराने जमे हुए फर्मों की प्रसिद्धि या नाम (good-will) के कारण भी किसी उद्योग या व्यवसाय में प्रवेश करना कठिन हो सकता है।

पुरानी प्रसिद्धि।

विज्ञापन तथा अन्य उपायों द्वारा पुराने जमे हुए फर्म अपने उद्योगों के माल का ग्राहकों के मन और रुचि पर ऐसा निबटना

जानते हैं कि नये व्यवसायियों के लिये उन लोगों को अपना माल बेचना कठिन हो जाता है। लोग नये माल को पसन्द नहीं करते। एक ग्राहक को पीपर्स का सामान बनाना पसन्द है कि उसे अन्य कोई सामान स्वीकार पसन्द नहीं होगा। वह पीपर्स

साबुन को ही सर्वश्रेष्ठ साबुन समझ सकता है। ग्राहकों की रुचि बदलने के लिये वृत्त लम्बे समय तक बहुत रुपया खर्च करने की आवश्यकता पड़ेगी। इसलिये नये उद्योगपति उस व्यवसाय में जल्दी न आवेगें।

उद्योगों की संघबन्दी या गुटबन्दी (Combinations)—अधिकतः एकाधिकारी व्यवसाय कई फर्मों का संगठन बनाने से बनता है। इस प्रकार के संगठन का वर्गीकरण कई प्रकार से किया गया है। सबसे अधिक प्रचलित वर्गीकरण को तब और आडा संगठन या सघबन्दी कहते हैं।

खड़ी गुटबन्दी (Vertical Combinations) में उत्पादन के मूल सामान कच्चे माल से लेकर बिलकुल तैयार माल तक एक गुट में बांध दिये जाते हैं। कई फर्म मिलकर उत्पादन कार्य का विभाजन कर लेते हैं। उदाहरण

खड़ा संगठन। के लिये लोहे के उद्योग में एक फर्म केवल कच्चा लोहा खोदना का काम करता है। दूसरा फर्म केवल कोयला खोदता है, तीसरा फर्म लोहा बनाता है, चौथा इस्पात बनाता है और पाँचवाँ लोहे और इस्पात में कोई वस्तु बनाता है। इसी प्रकार अन्य कई कम्पनियाँ एक-एक वस्तु बनाती हैं। जब एक उद्योगपति या प्रबन्धक के हाथ में उद्योग के कुछ लगातार काम आ जाते हैं, तब खड़ा संगठन हो जाता है। टाटा ऑयल एंड स्टील कम्पनी इस प्रकार के संगठन का एक उदाहरण है। वह लोहे और कोयले की खदानों की मालिक है। वह कच्चा लोहा और कोयला खोदती है और पक्का लोहा तथा इस्पात बनाती है। इस प्रकार के संगठन का ध्येय प्रबन्ध में खर्च घटाना रहता है। साथ ही उत्पादन के अलग-अलग कामों में जो लाभ विभिन्न कम्पनियों को मिलता है, वह एक ही कम्पनी को मिल जाता है। विक्री और विज्ञापन के खर्च कम हो जाते हैं। कच्चे माल का बराबर मिलते रहना निश्चित हो जाता है और उत्पादन की किसी भी स्थिति में आवश्यकता से अधिक उत्पादन का खतरा बहुत कम हो जाता है। इसे उद्योगों का सम्मिलन (integration of industries) भी कहते हैं।

जब एक ही वस्तु को बेचनेवाली कई कम्पनियाँ या व्यक्ति एक प्रबन्ध के अन्तर्गत संगठित हो जाते हैं, तब उसे आडा मिलन या आड़ी गुटबन्दी (horizontal combination) कहते हैं। सम्मिलन में लोहा तथा

आड़ी गुटबन्दी। कोयला खोदना, कच्चा और पक्का लोहा बनाना आदि विभिन्न कामों का एक साथ संगठन है। पर आडे संगठन

में एक ही प्रकार के कामों का एक प्रबन्ध के अन्तर्गत संगठन होता है। जैसे दो अथवा अधिक लोहे की कम्पनियों का एक प्रबन्ध के अन्दर मिल जाना। अथवा दो या अधिक कोयले की खदानों का एक प्रबन्ध के अन्तर्गत संगठन। इस प्रकार के संगठन का ध्येय तो प्रबन्ध के खर्च में कमी करना होता है और कुछ अत्यधिक प्रतियोगिता का अन्त

करना, जिससे कि लाभ एकाधिकार के आधार पर हो सके। आडी गुटबन्दी का पैमाना बहुत बड़ा हो सकता है। वह सारे ससार को अपना क्षेत्र बनाकर की जा सकती है। स्टेन्डर्ड ऑयल कम्पनी इसका उदाहरण है। उसका महत्व और क्षेत्र अन्तर्राष्ट्रीय है।

गुटबन्दी के विभिन्न रूप (The Various Phases of Combinations)—गुटबन्दियों का वर्गीकरण उनके सगठन के आधार पर भी किया जाता है। इन्हें समझौता (agreement), एकत्रीकरण (pool), कारटल (kartel) और ट्रस्ट (trust) कहते हैं। सगठन के इन वर्गों के छोटे-छोटे उपवर्ग भी होते हैं।

agreement
सबसे साधारण और सरल गुटबन्दी उत्पादकों का एक ढीला-सा सगठन होता है, जिसका ध्येय आपस की प्रतियोगिता सीमित करना होता है। उदाहरण के लिये भारत में पेट्रोल के दाम बरमा ऑयल कम्पनी और स्टेन्डर्ड ऑयल कम्पनी नामक दो बड़े प्रतियोगियों द्वारा आपस के समझौते से निश्चित किये जाते हैं। इसी प्रकार दाम और भाव निश्चित करने के और भी सगठन हो सकते हैं। इंग्लैंड में जहाजी कम्पनियों का एक सघ है, जिसे शिपिंग कन्फ्रेन्स (Shipping Conference) या जहाजी सभा कहते हैं। यह सघ विभिन्न बन्दरगाहों के बीच जहाजों का किराया निश्चित करता है। उत्पादन सीमित करने के लिये भी समझौता हो सकता है। भारतीय जूट मिल

(Indian Jute Mills Association) इसी प्रकार का सगठन है। यह सघ ने कई बार यह निश्चित किया है कि सघ का प्रत्येक सदस्य मिल कर इस प्रकार उत्पादन करेगा कि जूट की वस्तुओं के दाम स्थिर रहे अथवा बढ़ सकें। अर्थात् वह उत्पादन निश्चित कर देता है। इस प्रकार के अन्तिम सगठन का नाम कोप (pool) होता है। इन सघ का एक कोप होता है और प्रत्येक सदस्य को अपने उत्पादन का एक निश्चित भाग कोप में देना पड़ता है। फिर एक पूर्व निश्चित योजना के अनुसार इस कोप का बँटवारा सदस्यों में किया जाता है। इस प्रकार की सब गुटबन्दियों में समझौते निश्चित काल के लिये किये जाते हैं और प्रत्येक फर्म या कम्पनी के आन्तरिक सगठन पर प्रबन्ध में देखल नहीं दिया जाता।

गुटबन्दी का एक अन्य रूप कारटल (kartel) है। यह रूप जर्मनी में बहुत प्रचलित है। यह गुटबन्दी कोप के समान रहती है, पर कोप से अधिक दृढ़ और विस्तृत होती है। प्रतियोगी व्यवसायी एक कम्पनी स्थापित करते हैं और प्रत्येक का इसमें हिस्सा रहता है। वह एक विपन्न कम्पनी के समान स्थापित की जाती है। यह कम्पनी लाभ और भाव दोनों निश्चित करती है। यह कम्पनी प्रत्येक सदस्य फर्म के उत्पादन मात्रा निश्चित कर देती है और उनके विक्री का भाव भी बाँध देती है। प्राप्त विक्री का बाँट वही करती है। माल की जितनी मात्रा आती है, वह सब इसी के आधिकार में

कारटल।

है। हमारे देश में धीरे-धीरे इसी प्रकार की योजना ग्रहण की जा रही है। सीमेंट मार्केटिंग कम्पनी ऑफ इंडिया और इंडियन गुगर सिडीकेट इस प्रकार के मगठों के उदाहरण हैं।

गुटवन्दी के अन्य रूप को ट्रस्ट (trust) कहते हैं। यह मगठन भी बड़े पैमाने पर होता है। प्रारम्भ में इसका अर्थ विशेष रूप की गुटवन्दी होती थी। कई कम्पनियों के बड़े-बड़े हिस्सेदार अपने हिस्से ट्रस्टियों की एक मभा (board of trustees) को सौंप देते हैं। ये ट्रस्टियाँ साहूकार इन हिस्सों को एक धरोहर के रूप में ले लेते हैं। इस प्रकार इन ट्रस्टियों के हाथ में कई प्रकार का प्रबन्ध आ जाता है। क्योंकि हिस्से सौंपनेवाले प्रत्येक हिस्सेदार के हाथ में उस कम्पनी के अधिकांश हिस्से होते हैं। ट्रस्टियाँ की सभा इन सब कम्पनियों का प्रबन्ध एक कम्पनी की तरह करती है। परन्तु आजकल किसी भी बड़ी गुटवन्दी को ट्रस्ट कहते हैं।

प्रबन्धक कम्पनी (holding company) भी इसी वर्ग का एक मगठन है। जब अमेरिका में ट्रस्टों का बनना गैर कानूनी घोषित कर दिया गया, तब वकीलों की तीक्ष्ण सूझ ने इस प्रकार की गुटवन्दी का निर्माण किया। प्रबन्धक कम्पनी। ट्रस्टियों की सभा के बदले एक स्वतन्त्र कम्पनी बनाई जाती है। यह कम्पनी बहुत-सी कम्पनियों के हिस्से खरीद लेती है। प्रबन्धक कम्पनी इन कम्पनियों की नीति निर्धारण और व्यवसाय का प्रबन्ध करती है।

गुटवन्दी का अन्तिम रूप विलयन (merger) होता है। इसमें विभिन्न कम्पनियाँ अपना अस्तित्व मिटाकर एक नई कम्पनी बनाती हैं और यह कम्पनी इन कम्पनियों की सब सम्पत्ति ले लेती है। कोप और कार्टल विलयन। में कम्पनियों का स्वतन्त्र व्यक्तित्व बना रहता है। परन्तु विलयन कम्पनियों का स्वतन्त्र व्यक्तित्व खतम हो जाता है।

अन्तर्राष्ट्रीय कार्टल (International Kartels) — गत कुछ वर्षों में गुटवन्दी का क्षेत्र अन्तर्राष्ट्रीय हो गया है। अन्तर्राष्ट्रीय गुटवन्दी में जो समझौते होते हैं, उनमें साधारणतः एक देश के गुट को उसके राष्ट्रीय बाजार दे दिये जाते हैं और अन्य देशों के लिये या तो बिक्री की मात्रा बाँध दी जाती है या भाव बाँध दिया जाता है। प्रायः समझौते में या तो बिक्री के क्षेत्र बाँट दिये जाते हैं या विभिन्न क्षेत्रों के लिये दाम निश्चित कर दिये जाते हैं। ताँवे के उद्योग में एक अन्तर्राष्ट्रीय सघ है। इस सघ के अधिकारों में सप्ताह भर के ताँवे के उत्पादन की ९० प्रतिशत मात्रा है। इसका प्रधान दफ्तर ब्रुसेल्स में है। इस सघ का नाम कॉपर एक्सपोर्ट ट्रेडिंग कम्पनी है। इसी प्रकार सीमेन्ट, लोहे की पातों आदि के भी सघ हैं।

एकाधिकार के लाभ (Economics of Monopoly)—पूर्ण प्रतियोगिता की तुलना में एकाधिकार के लाभ बहुत कुछ इस बात पर निर्भर करते हैं कि एकाधिकार का सगठन किस ढंग से किया जाता था। यदि एकाधिकार एकत्रीकरण (pool) या कार्टल के ढंग पर हुआ, तब निश्चित रूप से यह नहीं कहा जा सकता कि उनमें शामिल होनेवाली कम्पनियाँ प्रतियोगी कम्पनियों से अधिक योग्य होंगी। परन्तु यदि एकाधिकार विलयन के ढंग का हुआ तो पूर्ण प्रतियोगिता विक्री सम्बन्धी क्फ़ायत की अपेक्षा उसमें कुछ लाभ होंगे। प्रामाणिकरण (standardization), विशिष्टीकरण (specialization) तथा उत्तम सगठन के द्वारा बहुत से साधारण धन्धों में वह सब कुशलता और क्फ़ायत लाई जा सकती है, जो बड़े-बड़े ट्रस्टों में प्राप्त की जाती है। एकाधिकारियों को उत्पादन सम्बन्धी तीन या चार प्रकार की खर्च सम्बन्धी वचत हो सकती है। एक एकाधिकारी अपने विभिन्न कारखानों को एक सीमित प्रकार के कार्य में विशिष्ट कर सकता है। अथवा वह ऐसा प्रबन्ध कर सकता है कि प्रत्येक बाजार में सबसे पास के कारखाने से सामान पहुँचाया जाय। इससे उसके यातायात के खर्च में बहुत वचत हो जायगी। प्रतियोगिता की परिस्थिति में बम्बई की मिल अहमदाबाद में और अहमदाबाद की मिल बम्बई में अपना माल बेच सकती है। परन्तु यदि ज्ञान और पेटेंट का कई मिले आपस में मिल जायँ तो वे यह तय कर सकती हैं कि बम्बई के बाजार में केवल बम्बई की मिल का माल आवेगा। इससे उनका यातायात सम्बन्धी खर्च बच जायगा। एकाधिकार से एक लाभ और होता है। उससे ज्ञान और पेटेंटों का एकत्रीकरण हो सकता है। इससे प्रत्येक फर्म दूसरे फर्मों का अनुभव, व्यावसायिक गुप्त-भेद प्राप्त कर लेगा। इसलिये प्रतियोगिता की अपेक्षा एकाधिकार में प्रत्येक फर्म का अधिक विशिष्ट ज्ञान और पेटेंट प्राप्त होंगे। तीसरे जब बहुत-से फर्म एक दूसरे के साथ आपस में प्रतियोगिता करते हैं, तो प्रत्येक फर्म के लिये व्यवसाय में खतरा और अनिश्चितता बढ़ जाती है। प्रायः यह कहना कठिन नहीं होता कि अगले एक वर्ष में जूट के माल की भाग कितनी रहेगी। परन्तु यह बतलाना असम्भव होता है कि प्रत्येक जूट मिल बाजार में अपना माल कितना बेच पावेगी। अर्थात् कुल विक्री में उसका भाग कितना रहेगा। मिलों की संख्या जितनी अधिक रहेगी, इस सम्बन्ध में अनिश्चितता भी उतनी ही अधिक रहेगी। इसलिये मिल के प्रबन्धकर्त्ताओं की कठिनाई भी उतनी ही अधिक रहेगी। एकाधिकारी को इन प्रकार की अनिश्चितता का सामना नहीं करना पड़ता। इन प्रकार प्रबन्धकर्त्ता का काम एकाधिकार में प्रतियोगिता की अपेक्षा अधिक सरल हो सकता है।

एकाधिकारी को एक अन्य लाभ भी प्राप्त होता है। जब एक दूसरे ने प्रतियोगिता करनेवाले बहुत-से फर्म रहते हैं, तब प्रत्येक को प्रतियोगितापूर्ण विज्ञापनों में बहुत खर्च

करना पड़ता है। परन्तु एकाधिकार में विज्ञापन और विक्री संगठन में इतना अधिक खर्च अनावश्यक होगा। अन्त में यह कहा गया है कि एकाधिकार और गुटबन्दी से उद्योग में अस्थिरता कम हो जाती है और स्थिरता आती है। जो धन वे नष्टकार, प्रतियोगिता में खर्च करते, उसे रचनात्मक कार्यों में खर्च प्रतियोगितापूर्ण विज्ञापन कर सकते हैं। अपने बड़े आकार और बड़ी शक्ति को ध्यान में रखकर वे उत्पादन और दामों में स्थिरता लाने का प्रयत्न कर सकते हैं। टॉसिंग (Taussing) का विश्वास है कि उद्योग में इस प्रकार की स्थिरता संभव है। परन्तु माय ही गलत या कमजोर गुटबन्दी, लाभ बढ़ाने के लालच, आवश्यकता से अधिक पूँजी लगाने तथा सट्टेबाजी के कारण अस्थिरता का खतरा भी बढ़ सकता है। एकाधिकार के सम्बन्ध में एक लेखक ने हाल में लिखा है कि इस बात का बहुत कम सबूत मिलता है कि गुटबन्दी से उद्योग में स्थिरता आती है।¹

हानियाँ (Disadvantages)—एकाधिकार में सबसे बड़ी हानि यह है कि उससे उत्पादन के साधनों का एकागी वितरण होता है। प्रतियोगितापूर्ण परिस्थितियों में प्रत्येक वस्तु का उत्पादन तब तक बढ़ता जायगा, जब तक कि अतिरिक्त साधनों से बने हुए माल के वास्तविक दाम उस वस्तु के दामों के बराबर न हो जायेंगे। अर्थात् एकाधिकारी उस हद तक उत्पादन करेगा जिस पर सीमान्त लागत सीमान्त आय के बराबर होती है और सीमान्त आय वस्तु के दाम से कम रहती है। इसलिये एकाधिकार में हमेशा उत्पादन समाज की आवश्यकता से कम रहता है। अर्थात् पूर्ण प्रतियोगिता में जितना उत्पादन होता है, उतना एकाधिकार में नहीं होता। एक दूसरा नुकसान भी है। थोड़े से अपवादों को छोड़कर एकाधिकारी अपने बनाये हुए माल पर जो दाम लेता है, वे प्रायः प्रतियोगिता के दामों से ऊँचे रहते हैं। इसलिये खरीदने की शक्ति या क्रय-शक्ति उस माल के खरीदारों के हाथ से निकलकर एकाधिकारियों के हाथ में चली जाती है। यह तबदीली प्रायः गरीब व्यवसायियों से धनी साहसी व्यवसायियों में होती है। इससे वर्तमान आय की असमानता बढ़ने की ही सम्भावना अधिक होती है और यह परिस्थिति उचित नहीं है। इसके सिवाय अपनी दृढ़ और कुशल स्थिति के कारण एकाधिकारी मजदूरों तथा उत्पादन के अन्य साधनों का शोषण कर सकता है। पूर्ण प्रतियोगिता की परिस्थितियों में उन्हें जितनी मजदूरी मिलती है, वह उन्हें उससे कम देने की स्थिति में रह सकता है।

अपने स्वार्थ-साधन के लिये एकाधिकारी राजनीतिक वातावरण भी भ्रष्ट करने का प्रयत्न करते हैं। उनके पास बहुत अधिक साधन रहते हैं। राजनीतिक भ्रष्टाचार उनके द्वारा वे व्यवस्थापिका के सदस्यों, राजनीतिक नेताओं और न्यायाधीशों को घूस द्वारा तथा अन्य कई तरीकों से

ने वग मे करने का प्रयत्न करते है, जिससे कानून उनके पक्ष मे वने और न्याय भी कि पक्ष मे हो।

सट्टा, फाटका और जरूरत से ज्यादा पूंजी लगाना औद्योगिक गुटबन्दी की खास ज़रूरत है। थोड़े-थोड़े समय बाद पूंजी बढ़ाई जाती है और सट्टा की प्रवृत्ति को प्रोत्साहन दिया जाता है। कभी-कभी एकाधिकारी सघ या गुट इतना प्रभावशाली हो जाते हैं कि उनका उपयुक्त प्रबन्ध करना कठिन हो जाता है और सगठन मे जहाँ कुछ कुशल प्रबन्धकर्त्ताओ की मृत्यु हुई कि उपयुक्त प्रबन्धकर्त्ताओ की भी के कारण उद्योग के चौपट होने का डर रहता है।

एकाधिकार का नियन्त्रण (Control of Monopoly)—हम देख चुके कि एकाधिकार मे प्रतियोगिता की अपेक्षा उत्पादन कम होता है और वस्तुओ के दाम अधिक रहते हैं। यदि सरकार हस्तक्षेप करके एकाधिकार की बुराइयों को दूर करे, तो समाज की काफी भलाई होगी। हस्तक्षेप सम्बन्धी कामों को हम तीन वर्गों में बाँट सकते हैं—अनुचित प्रतियोगिता रोकना, उद्योगों के उत्पादन पर नियन्त्रण रखने लिये कर लगाना और आर्थिक सहायता देना, एकाधिकारी दामों पर नियन्त्रण बना। १

(अ) बहुत से व्यवसायी अनुचित उपायों द्वारा अपने प्रतिद्वन्द्वियों को बाजार से हटाने का प्रयत्न करते हैं। इन अनुचित उपायों मे सबसे अनुचित उपाय दाम गिराना है। हमारे देश मे कई बार जहाजी कम्पनियों ने अपना भाड़ा अनुचित प्रतियोगिता बहुत गिराकर नई कम्पनियों को नष्ट करने के प्रयत्न किये हैं। जब नये प्रतियोगी व्यवसाय क्षेत्र से भगा दिये जाते हैं, तब दाम फिर बढ़ा दिये जाते हैं। सरकार इन प्रकार के कार्यों को बन्द कर सकती है। उदाहरण के लिये वह यह नियम बना सकती है कि वह एक बार कोई कम्पनी अपने दाम गिराती है, तब फिर उन्हें बढ़ा नहीं सकती। तब एक बड़ा दोष यह है कि पूर्ण प्रतियोगिता का वातावरण नहीं रह जायगा। यदि कोई कम्पनी अपने माल की दिक्री बढ़ाने के लिये अथवा नये ग्राहक खींचने के लिये कुछ समय के लिये अपना दाम गिराना चाहती है, तो यह बिलकुल उचित उपाय है। हम इसे अनुचित नहीं कह सकते। यह एक प्रयोग है। अनुचित उपाय की व्याख्या और निषेध करना बड़ा कठिन है।

(ब) कर और सरकारी सहायता (Taxes and Bounties)—निश्चयन तः एकाधिकार को दूर करने के लिये यह अच्छा उपाय है। जो दान्ये बहुत कम हैं, उनके उत्पादन को बढ़ाने पर कर लगाकर सरकार उन माधनों का उन दान्यों को बाजार में लाने में सहायता देकर वह उत्पादन के माधनों के उत्पादन को बढ़ा सकती है। साथ ही आर्थिक सहायता देकर वह उत्पादन के माधनों के उत्पादन को बढ़ा सकती है। परन्तु सरकार को इन उपायों का प्रयोग बहुत सावधानी से करना पड़ेगा।

का उपयोग इस प्रकार करना चाहिये कि सब उद्योगों में साधनों का वास्तविक सीमा उत्पादन एक बराबर हो। इस प्रकार सरकार किमी उद्योग का आदर्श अधिकतम (optimum size) के फर्म बना सकती है। जो फर्म आदर्श अधिकतम से बड़ा हो, उस पर कर लगा दिया जाय और जो आदर्श अधिकतम आकार में हो उसे आर्थिक सहायता दी जावे। परन्तु इसमें सबसे बड़ी कठिनाई यह होती है सरकार के लिये उत्पादन के साधनों का वास्तविक सीमान्त उत्पादन (margin net products) और आदर्श अधिकतम आकार निश्चित करना मभव नहीं है।

(स) दामों का नियन्त्रण (Control of Prices)—सरकार ऐसा भी कर सकती है कि एकाधिकारी अपने माल के जो दाम लेगा, वह प्रतियोगिता के बराबर होगा। यह दो प्रकार से हो सकता है—(१) सरकार ऐसा नियम सकती है कि किसी फर्म को कुल पूंजी पर अधिक से अधिक इतना मुनाफा दिया जा सके है। और यदि वास्तविक मुनाफा उस हद से अधिक हुआ तो उस फर्म के माल के घटने चाहिये। परन्तु इस सम्बन्ध में मुख्य कठिनाई यह है कि किमी फर्म का व पूंजी का पता लगाना कठिन है। उदाहरण के लिये किमी फर्म की पूंजी कृत्रिम बढ़ाई जा सकती है। प्रतियोगितापूर्ण और उचित दाम का पता लगाना भी मुश्किल इसके सिवाय इस रीति के अनुसार काम करने से योग्य प्रबन्ध पर भी बुरा अनर का डर है। सरकार उत्पादन के साधनों और वस्तुओं के अधिकतम दाम निश्चित सकती है। परन्तु इस तरीके में कुछ व्यावहारिक कठिनाइयाँ हैं। सिद्धान्त की दृष्टि से एकाधिकार के अन्तर्गत किसी भी वस्तु के प्रत्येक किस्म या गुण के अलग-अलग अधिकतम दाम बाँधने पड़ेंगे। फिर जैसे-जैसे उत्पादन के वैज्ञानिक तरीकों और ल की रुचि में परिवर्तन होंगे, वैसे-वैसे इन दामों में भी परिवर्तन करने पड़ेंगे।

(द) गुटबन्दी विरोधी कानून (Anti-Combination Law) नियन्त्रण के तरीकों में कई प्रकार के दोष होने के कारण अन्त में सरकार को ऐसे करने पड़े, जिससे स्वयं एकाधिकार का अन्त हो। कानून द्वारा उद्योगों की गुटबन्दी रोक दी जाती है। अमेरिका में गुटबन्दी रोकने के लिये शेरमन कानून (Sherman Anti-Trust Law) और क्लेयटन कानून (Clayton Act) परन्तु यहाँ भी कठिनाइयाँ हैं। वकीलों की पैनी बुद्धि ने इन कानूनों की अवहेलना के उपाय ढूँढ़ निकाले हैं। साथ ही यह भी हो सकता है कि इन कानूनों से गुटबन्दी एकाधिकार रोके जा सकें, परन्तु पूर्ण प्रतियोगिता का वातावरण तैयार नहीं किया जा सकता। यह भी निश्चयपूर्वक नहीं कहा जा सकता कि इन कानूनों से काफी सत्य आदर्श अधिकतम आकार के कई बड़े स्वतन्त्र फर्म बन जावेगें, अथवा बाजार में सम्बन्धी जो बुराइयाँ हैं, वे दूर हो जावेगी।

अध्याय १३

उत्पत्ति सम्बन्धी नियम

(The Law of Returns)

क्रमगत ह्रास नियम (The Law of Diminishing Returns)—
हम पिछले एक अध्याय में देख चुके हैं कि कृषि में उपज क्रमागत ह्रास के नियम के अनुसार होती है। जब भूमि के एक निश्चित टुकड़े में अधिक श्रम और पूँजी लगाई जाती है, तब उत्पादन की सीमान्त लागत बढ़ने लगती है। जब उत्पादन के कुछ निश्चित साधनों के साथ उत्पादन के अन्य साधन अधिकाधिक मात्रा में जोड़े जाते हैं तो इन अधिकाधिक मात्राओं से होनेवाली उत्पत्ति घटने लगती है। इसके साथ में अवश्य यह लगा रहता है कि साधनों का आदर्श मिश्रण हो चुका है और उत्पादन के तरीकों में कोई परिवर्तन नहीं हुआ।

जब किसान अपनी उपज बढ़ाना चाहता है, तब वह अपनी जमीन में अधिक पूँजी और श्रम लगावेगा। श्रम और पूँजी पर उसे जो खर्च करना पड़ेगा वह इन चीजों की बाजार दर पर निर्भर होगा। यदि हम यह मान लें कि उसकी माँग के कारण इन चीजों के भाव नहीं बढ़ते तो पूँजी और श्रम की अधिक मात्राओं के लिये उसे पुराने भाव से दाम देने पड़ेंगे। परन्तु इन अधिक मात्राओं की प्रति इकाई पीछे उपज घटती जाती है। वह श्रम तथा पूँजी की प्रत्येक अधिक मात्रा के लिये पहले के भाव से दाम दे रहा है, परन्तु उनकी प्रत्येक मात्रा पीछे उसे अब कम उत्पत्ति मिल रही है। इसलिये जैसे-जैसे वह अपनी उपज बढ़ाने का प्रयत्न करता है, वैसे-वैसे उसके इस अधिक उपज का उत्पादन खर्च भी बढ़ता जाता है। अर्थात् उत्पादन की सीमान्त लागत (marginal cost of products) बढ़ने लगती है। जब सीमान्त लागत औसत लागत में कम होगी तब यह क्रिया होगी। परन्तु जब सीमान्त लागत बढ़ेगी, तब वह औसत लागत में अधिक हो जायेगी और फिर सीमान्त और औसत दोनों लागतें बढ़ने लगेंगी। इसमें यह बात गिरावट होती है कि जब किसी चीज का उत्पादन बढ़ाया जाता है और उसका मूल्य एक से अधिक साधन ऐसा होता है कि उसकी पूर्ति या मात्रा बढ़ाई नहीं जा सकती। यदि वह बढ़ती है तो वह पहिले से घटिया किस्म की होगी, तब उस चीज का उत्पादन अतिरिक्त लागत पर होगा।

बढ़ती उपज का नियम (The Law of Increasing Return)—
यह नियम कहता है कि यदि उत्पादन के किसी साधन की मात्रा बढ़ा दी जाये तो

उस मात्रा के अनुपात से अधिक होगा। यदि किसी व्यवसाय में उत्पादन के एक साधन की मात्रा बढ़ा दी जावे तो संभव है कि उससे यह व्यवसाय का संगठन सुधर जावे, किन्तु उत्पादन के साधनों की शक्ति बढ़ जावे। फल यह होगा कि उतनी ही लागत पर अधिक उत्पादन प्राप्त होगा।

उत्पादन के साधनों की कार्यशक्ति कई कारणा में बढ़ सकती है। एक कारण यह हो सकता है कि साधनों की इकाइयाँ बड़ी-बड़ी हों, जिनका विभाजन नहीं हो सके और परिस्थितियाँ ऐसी हों कि उपज प्राप्त करने के लिए बढ़ती उपज के कारण। इन अविभाज्य इकाइयों का लगाना आवश्यक है। उदाहरण के लिये एक कीमती मशीन का लगाना आवश्यक हो, न

उत्पादन कम हो अथवा अधिक। इसी प्रकार साहसी व्यवसायी भी एक अविभाज्य इकाई है। जब किसी साधन की अविभाज्य इकाई का उपयोग करना पड़ता है, तो उस इकाई की निश्चित कीमत को बढ़ती हुई माँग के साथ अधिक उत्पादन पर फैल जा सकता है। फल यह होगा कि जब उत्पादन बढ़ेगा तो उपज की प्रति इकाई की कीमत कम होगी। इसका सबसे अच्छा उदाहरण एक नये क्षेत्र में रेल की लाइन बनाने में है। रेल की नई लाइन बनाने में स्टेसन, पटरी, इंजन आदि पर एक निश्चित कीमत से कम रकम लगानी आवश्यक है। संभव है, आरम्भ में इतना आवागमन न हो जिससे लगी हुई पूँजी का पूरा लाभ उठाया जा सके। परन्तु जैसे-जैसे उस भूमि की उन्नति होगी, वैसे-वैसे आवागमन भी बढ़ेगा। अधिक गाड़ियाँ चलाने से बढ़ते हुए आवागमन की माँग पूरी की जा सकती है। कुछ डब्बे खरीदने पड़ेंगे और कुछ कर्मचारी बंधेंगे। परन्तु सबक, पुल, स्टेशन इत्यादि बढ़ाने की आवश्यकता न पड़ेगी। ये उत्पादन के निश्चित या बँधे साधन हैं। चूँकि आवागमन में वृद्धि के साथ-साथ इन बँधे हुए साधनों में वृद्धि करने की आवश्यकता नहीं है। इसलिये उत्पादन साधनों की प्रति इकाई की लागत खर्च कम होता जायगा। प्रायः प्रत्येक प्रकार के व्यवसाय में यह सिद्धान्त लागू होता है। छोटे उद्योगपति प्रत्येक मशीन अथवा प्रत्येक श्रमिक की कार्यशक्ति का पूरा-पूरा लाभ नहीं उठा सकते। संभव है कि मशीनों के इंजीनियरों अथवा अन्य प्रकार के विशेषज्ञों को अपनी कार्यशक्ति भर काम करने का मौका न मिले। परन्तु यदि व्यवसाय बढ़ाया जाय तो उन्हें काम करने का अधिक मौका मिलेगा और इकाइयों का कुल लागत खर्च कम हो जायगा।

विशेषज्ञता (Specialization) बढ़ाने से भी संगठन में सुधार और उन्नति हो सकती है। किसी उद्योग-विशेष में विशेषज्ञता की कई सतह होती हैं। यदि उत्पादन बढ़ाया जावे तो दक्षता की उच्च सतह काम में लाई जा सकती है, जिससे कार्यशक्ति बढ़ेगी, लागत खर्च घटेगा। उत्पादन की प्रत्येक क्रिया का काम एक ऐसे साधन में लिया जा सकता है, जो विशेषरूप से उसी क्रिया के लिये बना हो। जैसे-जैसे किसी कम्पनी के माल की माँग बढ़ती है, वैसे-वैसे वह कीमती मशीनों, विशेषज्ञों तथा श्रमिकों से काम ले सकती है। इसलिये लागत कम होगी।

ये 'आन्तरिक वचत' (internal economics) के उदाहरण हैं।
 यथा जैसे-जैसे फर्म का व्यवसाय बढ़ता है, वैसे-वैसे यह क़िफ़ायत उसी के आन्तरिक
 संगठन में हो सकती है। यह वचत मशीनों का अधिक
 बाह्य वचत। अच्छा उपयोग करने से अथवा फर्म की दक्षता और विशेषज्ञता
 बढ़ाने से होती है। परन्तु बाह्य वचत (external
 economics) से भी लागत खर्च कम हो सकता है। मार्शल ने बाह्य वचत शब्द का
 उपयोग किया है। किसी फर्म का व्यवसाय बढ़ने से उसे जो वचत होती है, उसे बाह्य
 वचत कहते हैं। उदाहरण के लिये जब कोई नया फर्म किसी व्यवसाय में प्रवेश करता
 है, तब सब फर्मों के लिये उत्पादन कुछ सस्ता करना सम्भव हो सकता है। जैसे कि
 मशीनों के दाम कुछ सस्ते हो सकते हैं। क्योंकि मशीन बनानेवाले फर्मों का बाजार अब
 कुछ बड़ा गया है।

यह ध्यान रखना चाहिये कि जब किसी फर्म का व्यवसाय बढ़ता है, तो उपज की
 बढ़ती अनिश्चित सीमा तक नहीं होती। एक समय आयेगा, जब बँधे हुए साधनों का
 पूरा उपयोग करने के बाद उत्पादन बढ़ाने का प्रयत्न करने से उपज घटने लगेगी। जब
 तक बढ़ती उपज का नियम काम करेगा, तब तक उत्पादन बढ़ाने से प्रत्येक फर्म लागत
 खर्च कम कर सकेगा। पूर्ण प्रतियोगिता में उसका ऐसा करना अच्छा होगा। परन्तु
 उत्पादन बढ़ने पर उसकी विशेषज्ञता और दृढ़ उत्पादन सम्बन्धी वचत खतम हो जायगी,
 जब तक कि व्यवसाय बढ़ाने से उसका लागत खर्च न बढ़े।

स्थिर उपज का नियम (The Law of Constant Returns)—जब
 किसी वस्तु का उत्पादन प्रति इकाई पीछे लागत खर्च बढ़ाये बिना अधिक किया जा
 सकता है, तब यह कहा जाता है कि उसका उत्पादन स्थिर उपज के नियम के अनुसार
 होता है। उत्पादन के साधन बढ़ाने से उपज में भी बढ़ती होती है। किसी वस्तु का
 उत्पादन स्थिर लागत पर करने के लिये जहाँ तक हो सके, इन शर्तों का पालन करना
 चाहिये। एक तो उस वस्तु के उत्पादन के लिये कच्चे माल इतने अधिक होने चाहिये
 कि उत्पादन बढ़ने में उनके दामों में बढ़ती न हो। दूसरे उसके उत्पादन के लिये आवश्यक
 साधन स्थिर दामों में मिलते रहे। तीसरे, उद्योग ऐसा हो कि उसका प्रसार होने पर
 उसमें श्रम-विभाजन और विशेष दक्षता की बढ़ती न हो।

बढ़ती उत्पत्ति और घटती उत्पत्ति के फलों का ठीक संतुलन करने में भी स्थिर लागत
 पर उत्पत्ति हो सकती है। विशेषज्ञता तथा उत्पादन तरीकों में उन्नति के कारण जो
 घटती होगी, वह कच्चे माल अथवा अन्य साधनों के महँगे हो जाने के कारण मिट सकती
 है।

तात्पर्य (Conclusion)—यह ध्यान रखना चाहिये कि जिन नियमों का
 उल्लेख हमने इस अध्याय में किया है वे केवल निदर्शक हैं जो निश्चितियों के रूप में
 उद्योग की गई हैं। उनका अर्थ यह नहीं होगा कि हम इन नियमों के

के सम्बन्ध में कई समस्याओं का अध्ययन करेंगे। वास्तविक जीवन में कोई भी उद्योग किसी एक समय एक नियम का भी पालन नहीं करता। जैसे कि कृषि और खनिज पदार्थों के सम्बन्ध में यह देखने में आता है कि उनके उत्पादन की लागत बढ़ती जाती है। परन्तु उनसे जो वस्तुएँ निर्माण की जाती हैं और उनका जो यातायात होता है, वह बढ़ती उपज के नियमों के अनुसार होता है। फिर भी निश्चित रूप से कोई बात कहनी कठिन है। विज्ञान की प्रगति, नये-नये आविष्कारों तथा उत्पादन के तरीकों में चमत्कारिक परिवर्तनों ने कई उद्योगों का रूप-रंग बदल दिया है। यह परिवर्तन लगातार होता रहता है।

अध्याय १४

विक्री क्षेत्र या बाज़ार

(Markets)

अनादि काल से विनिमय के सब काम बाजारों या विक्री केन्द्रों में होते आये हैं। वास्तव में औद्योगीकरण की उन्नति विस्तृत और पूर्ण बाजारों के विकास पर निर्भर है। यदि किसी वस्तु की विक्री के लिये बाजार विलकुल सीमित है, तो उसकी उत्पत्ति भी सीमित रहेगी। जैसे-जैसे उसका बाजार बढ़ेगा और बाजार के साथ-साथ माँग बढ़ेगी वैसे-वैसे उसका उत्पादन भी बढ़ेगा। आँडम स्मिथ ने बहुत पहिले बतलाया था कि श्रम-विभाजन बाजार की सीमा पर निर्भर है। इसलिये मूल्य सिद्धान्त का गभीर अध्ययन करने के पहिले बाजार के विभिन्न अंगों और विशेषताओं की जानकारी प्राप्त करना आवश्यक है।

बाजार की परिभाषा (Definition of a Market)—साधारण भाषा में बाजार का अर्थ वह स्थान होता है, जहाँ वस्तुएँ विक्री के लिये लाई जाती हैं। बोलचाल की भाषा में बाजार का सबसे अच्छा उदाहरण किसी ग्राम का वह साप्ताहिक मेला है, जहाँ बहुत से खरीद और विक्री करनेवाले लोग इकट्ठे होते हैं और शोर-गुल के साथ अपने सौदे करते हैं। परन्तु अर्थशास्त्र में बाजार का अर्थ कोई स्थान तथा क्षेत्र नहीं है। बाजार के माने कोई वस्तु या बहुत-सी वस्तुएँ हैं, जिन्हे बहुत से लोग खरीदते और बेचते हैं। जैसे कि अर्थशास्त्र में 'गेहूँ का बाजार' का अर्थ कोई विशेष स्थान नहीं है, जहाँ गेहूँ खरीदा और बेचा जाता है। इसी प्रकार स्टॉक-एक्सचेंज या शेयर बाजार का अर्थ कोई स्थान विशेष से नहीं है। उसका सम्बन्ध केवल प्रतियोगितापूर्ण दामों में

से की खरीद और विक्री से है। बाजार का अस्तित्व जानने का मापदण्ड यह है कि तो एक समय एक दाम होना चाहिये। बाजार में किसी वस्तु की खरीद और विक्री एक भाव होना चाहिये। यदि किसी वस्तु के दो भाव हैं, तो एक साथ दो बाजार जावेगे।

आर्थिक बाजार का वर्गीकरण दो तरह से हो सकता है—पहिला स्थान की दृष्टि और दूसरा समय की दृष्टि से। किसी बाजार का क्षेत्र प्रतियोगिता की सीमा पर निर्भर होता है। यदि प्रतियोगिता ससारव्यापी है, तो न की दृष्टि से बाजार बाजार अन्तर्राष्ट्रीय होगा। यदि प्रतियोगिता केवल देश-व्यापी है, तो बाजार भी राष्ट्र तक सीमित रहेगा और यदि प्रतियोगिता किसी स्थान विशेष तक सीमित है, तो बाजार भी उन्ही स्थान तक सीमित होगा। इसलिये बाजार अन्तर्राष्ट्रीय, राष्ट्रीय और स्थानीय होते हैं। सोना और चांदी ऐसी वस्तुएँ हैं, जिनके बाजार अन्तर्राष्ट्रीय होते हैं। इनके विरुद्ध दूध और शाक-जड़ी के बाजार स्थानीय होते हैं। बाजार का एक वर्गीकरण समय के आधार पर भी किया जा सकता है। यदि समय थोड़ा है, मान लो, केवल एक दिन है, तो बेचनेवालों के पास वस्तु की मात्रा उतने समय के लिये निश्चित या बँधी हुई हो जाती है, और भाव पर सबसे अधिक प्रभाव माँग का पड़ेगा। परन्तु यदि समय लम्बा है, तो वस्तु पर अधिक उत्पादन की लागत का प्रभाव पड़ेगा और उसके भाव पर सबसे अधिक प्रभाव लागत का पड़ेगा। मार्शल ने समय को आधार मानकर बाजारों को चार वर्गों में बाँटा है—(१) कम समय (short period), (२) मामूली लम्बा समय (moderately long period), (३) लम्बा समय, (long period) और (४) काफी लम्बा समय (secular period)। आगे चलकर हम इनका विस्तृत अध्ययन करेंगे।

विस्तृत बाजार के लिये शर्तें (Conditions for a Wide Market)—आधुनिक समय में किसी वस्तु के लिये बाजार विस्तृत करने की प्रवृत्ति पाई जाती है। आधुनिक काल की औद्योगिक क्रान्ति केवल विस्तृत बाजारों के विस्तृत बाजार की शर्तों के प्राप्त होने से संभव हो सकी है। साथ ही औद्योगिक क्रान्ति ऐसी परिस्थितियाँ उत्पन्न कर रही है, जिनसे बाजार विस्तृत होते जाते हैं। उदाहरण के लिये रेल, तार और टेलिफोन ने माने नभ्य के तार को एक बाजार बना दिया है। फिर भी कुछ विशेष बातें हैं, जो यह बतलाती हैं कि कुछ वस्तुओं का बाजार समारव्यापी क्यों है और कुछ का बाजार केवल स्थानीय क्यों है। निम्नलिखित बातें किसी वस्तु के लिये बाजार विस्तृत कर देती हैं।

(१) सार्वभौम अथवा बहुत विस्तृत माँग (Universal or a Very Wide Demand)—यह साफ जाहिर है कि किसी वस्तु की माँग जितनी अधिक होगी, उतना ही बाजार भी उतना विस्तृत होगा।

(२) सुगमता (Portability)—वस्तुएँ टिकाऊ हों और उनके ले-मे आसानी हो। अर्थात् उनके थोड़े वजन में अधिक मूल्य हो। सोना और चाँदी वस्तुओं के उदाहरण हैं। एक तो वे खटाऊ होते हैं, दूसरे उनके थोड़े वजन में अधिक होता है। इसलिये उनको विस्तृत बाजार प्राप्त है। परन्तु वजन के हिमाव ईंटों का मूल्य बहुत कम होता है, इसलिये वे अधिक दूरी तक नहीं ले जाई जा सकते जिससे उनका बाजार स्थानीय क्षेत्रों तक सीमित रहता है। ताजी शाक-भाजी दूर नहीं होती। इसलिये उनका बाजार भी सीमित रहता है।

(३) नमूना बनाने की सुविधा (Suitability for Sampling)—किसी वस्तु के अच्छे और सही नमूने बनाकर दूर के व्यवसायियों के पास भेजे जा सकते हैं, तो वे उसे खरीद सकते हैं। उन्हें यह विश्वास अवश्य होना चाहिये कि उनके ठीक माल पहुँचेगा, परन्तु यदि वस्तु के सही नमूने नहीं बन सकने तो खरीदार को न माल के स्थान पर आना पड़ेगा। तब उस वस्तु का बाजार क्षेत्र की दृष्टि में सीमित जायगा। यदि उसके नमूने भेजे सकते हैं, तो बाजार का क्षेत्र बहुत विस्तृत हो जायगा।

(४) वर्गीकरण की सुविधा (Suitability for Grading)—यदि वस्तु के भिन्न-भिन्न गुणों के अनुसार उसका वर्गीकरण किया जा सकता है, अथवा यदि कोई जानकार उसकी किस्मों का विभाजन कर दे तो खरीदार बिना नमूना देखे उसे खरीद सकते हैं। इस प्रकार उसका बाजार बहुत विस्तृत हो सकता है। उदाहरण के लिये भारत में जो कोयला खोदा जाता है, उसका वर्गीकरण भारतीय कोयला वर्गीकरण समिति (Coal Grading Board) करती है। वह निर्णय करती है कि कौन कोयला पहला, दूसरा, तीसरा या चौथे दर्जे का है। चीन के खरीदार बिना नमूने देखे पहले दर्जे या दूसरे दर्जे के कोयले की माँग भेज सकते हैं।

कोई वस्तु इन शर्तों का जितना अधिक पालन कर सकती है, उसका बाजार उतना अधिक विस्तृत होगा। जिन वस्तुओं के अन्तर्राष्ट्रीय बाजार होते हैं, उनके नमूने से अच्छे उदाहरण सोना, चाँदी और ससार-प्रसिद्ध कम्पनियाँ सोना-चाँदी का बाजार। के हिस्से हैं। सोना-चाँदी जैसी कीमती धातुओं की माँग सब जगह रहती है। वे जल्दी पहिचानी जा सकती हैं आसानी से एक स्थान से दूसरे स्थान तक पहुँचाई जा सकती हैं और बहुत टिकाऊ होती हैं। कुछ हद तक कपास, गेहूँ, लोहा, ताँबा इत्यादि का बाजार अन्तर्राष्ट्रीय होता है। उद्योग के कच्चे माल की दृष्टि से उनकी माँग प्रत्येक देश में होती है। उनके नमूने और किस्म भी अच्छी तरह बनते हैं। यद्यपि वजन के हिमाव से उनका मूल्य कम होता है, फिर भी उनका यातायात आसानी से हो सकता है।

गेहूँ कपास आदि के बाजार। उनके बाजार अच्छे ढंग से संगठित हैं।

इन वस्तुओं के विपरीत शाक-भाजी, दूध इत्यादि वस्तुएँ होती हैं, यद्यपि इनकी माँग होती है, बहुत परन्तु ये टिकाऊ नहीं होती और कीमत-भारी और खराब होने के हिसाब से इनका वजन बहुत होता है। इसलिये ये वस्तुएँ घाती वस्तुओं का बाजार। ज्यादा दूर नहीं जा सकती। इनके नमूने और वर्ग बनाना भी कठिन होता है। इसलिये इनका बाजार स्थानीय और सीमित रहता है।

बाजार और प्रतियोगिता की प्रवृत्ति (Markets and the Nature of competition)—आजकल बाजार में प्रचलित प्रतियोगिता के आधार पर ही बाजार का वर्गीकरण किया जाता है। प्राचीन अर्थशास्त्री यह मानते थे कि बाजार में पूर्ण प्रतियोगिता है और इसी आधार पर वह बाजार की व्याख्या करते थे। परन्तु उनमें से बहुत कम अर्थशास्त्रियों ने पूर्ण प्रतियोगिता की आवश्यकताओं और उसके परिणामों का विश्लेषण किया। किमी वस्तु के बाजार में पूर्ण प्रतियोगिता होने के लिये यह आवश्यक है कि खरीदारों और विक्रेताओं की संख्या अधिक हो, जिससे कोई एक खरीदार या विक्रेता अपने स्वतन्त्र निर्णय से बाजार भाव को प्रभावित न कर सके। प्रत्येक विक्रेता बाजार भाव को स्वीकार करता हो और अपने माल को भाव में किमी प्रकार की कमी करते हुए बेचे। मान लिया कि एक वस्तु के १,००० विक्रेता हैं और प्रत्येक विक्रेता उन वस्तु की २० इकाइयाँ बेचता है। इससे कुल पूर्ति २०,००० इकाई हो गई। अब यदि एक विक्रेता अपने माल में मान लिया ५ प्रतिशत की वृद्धि करना है, तो कुल पूर्ति में केवल एक इकाई की वृद्धि होगी। पहले २०,००० इकाइयाँ बेची गई थी और अब इन वृद्धि के फलस्वरूप २०,००१ इकाई बेचनी पड़ेगी। इसका उन वस्तु के बाजार भाव पर प्रभाव नहीं पड़ेगा।

हमारी आवश्यक बात यह है कि जिस वस्तु का बाजार में न्य-विशय किया जा रहा है, वह समान होनी चाहिये। खरीदारों को यह मालूम हो कि एक विप्रेता जंगी वस्तु बेच रहा है, वह अन्य विप्रेताओं के माल में भिन्न नहीं है।

तीसरी आवश्यकता यह है कि खरीदारों को वह मालूम हो कि उन वस्तु का बाजार में बिकना कितना दाम ले रहे हैं और बाजार भाव को जानकर वह सबसे बग दाम पर वस्तु खरीदें।

ऐसे बाजार में एक निश्चित अवधि में एक वस्तु का बेदल एक भाव हो सकता है। यदि ऐसा नहीं है, तो मान लिया कि बिदेता एक ही वस्तु का दो भाग पर देव रहे हैं। यदि प्रत्येक खरीदार को वस्तु का बाजार भाव मालूम है, इसलिए वह सब उसी बिदेता में माल खरीदेंगे, जो सबसे कम दाम पर उसे देना चाहेगा। यदि बिदेताओं के माल माल की कुल पूर्ति का अधिकांश होगा तो अन्य बिदेता खरीद के बराबर मूल्य लेकर उस माल को बेचने में तमि बिदेता होगा, जो

भाव कम करने पड़ेगे। परन्तु यदि कम भाव पर बेचने वालों के पास कुल प्रति का केवल थोड़ा-सा अंश है, तो विक्रेताओं के बीच प्रतियोगिता से उन्हें भी अपने भाव को विक्रेताओं के बराबर ही बढ़ाने पड़ेंगे। इसलिये पूर्ण प्रतियोगिता में एक वस्तु का केवल एक ही भाव हो सकता है।

प्राचीन अर्थशास्त्रियों ने यह मान लिया कि प्रायः सभी बाजारों में पूर्ण प्रतियोगिता विद्यमान रहती है, परन्तु अब इस विचार को स्वीकार नहीं किया जाता है। वास्तव में ऐसे बहुत कम बाजार हैं, जिनमें पूर्ण प्रतियोगिता कही जा सकती है। सभ्यत में कपास, धातु इत्यादि में विनिमय की जानेवाली वस्तुओं के बाजारों में ही पूर्ण प्रतियोगिता की कल्पना की जा सकती है। ये बाजार प्रामाणिक वस्तुओं का लेन-देन करते हैं और अधिकतर विक्रेता तथा खरीदार इस प्रकार के लेन-देन में लगभग विरोध ही होते हैं अधिकतर बाजारों में पूर्ण प्रतियोगिता कही-कही मिल सकती है। इसलिये पूर्ण प्रतियोगिता की व्यावहारिक उपयोगिता विशेष महत्वपूर्ण नहीं है। परन्तु आर्थिक सिद्धान्त की दृष्टि से पूर्ण प्रतियोगिता के सिद्धान्त का फिर भी महत्व है। जब बाजार में पूर्ण प्रतियोगिता होती है, तो इससे उत्पादन के संगठन की कार्य-कुशलता बढ़ती जाती है और उपभोग के सामान तथा उत्पादन के साधनों की सर्वोत्तम उपयोगिता का लाभ उठाया जा सकता है। इसलिये हमारा विचार है कि इस सम्बन्ध में पहले उन विभिन्न कारणों की जाँच करें, जो पूर्ण प्रतियोगिता में मृत्यु निर्धारित करते हैं। परन्तु यह बात सदैव ध्यान में रखनी चाहिये कि वास्तविक बाजारों में प्रतियोगिता प्रायः कभी-कभी ही पूर्ण होती है।

कुछ लेखक पूर्ण प्रतियोगिता और शुद्ध प्रतियोगिता में भी भेद करते हैं। इन लेखकों का मत है कि शुद्ध प्रतियोगिता वह है, जिसमें एकाधिकार की प्रवृत्तियों का प्रायः पूर्ण अभाव होता है और बाजार में शुद्ध प्रतियोगिता उस समय लागू होती है, जब कि खरीदारों और विक्रेताओं की संख्या बहुत अधिक हो, जिससे कोई भी अपनी कार्रवाई से बाजार भाव को प्रभावित न कर सके और सभी विक्रेता एक ही तरह की वस्तु बेचें। पूर्ण प्रतियोगिता के लिये उक्त दोनों बातों (विक्रेताओं और खरीदारों की अधिक संख्या तथा समान वस्तु) के साथ ही उक्त वस्तु के उत्पादन पर किसी प्रकार की रोक न लगी हो और सभी उत्पादक समान शर्तों पर उत्पादन के साधनों को खरीद सकते हों।

बाजार और पूर्ण प्रतियोगिता का अभाव (Markets and the Absence of Perfect Competition)—आमतौर पर जिन बाजारों से उपभोक्ता अपनी आवश्यकता की वस्तुएँ खरीदते हैं, उनमें पूर्ण प्रतियोगिता का अभाव रहता है। औसत उपभोक्ता को उस सेवा तथा माल के सम्बन्ध में विशेष ज्ञान नहीं होता है, जिसको वह खरीदता है। उसे उस सेवा अथवा वस्तु का विशेषज्ञ नहीं कहा जा सकता है। इन बाजारों की पहचान के लिये इन्हें अपूर्ण प्रतियोगिता के बाजार कहा है।

यदि किसी बाजार में खरीदारों को यह मालूम नहीं है कि एक वस्तु को विभिन्न

ता किस भाव पर बेच रहे हैं, और यदि वह अज्ञान अथवा शिथिलता के कारण या

पूर्ण प्रतियोगिता। यातायात व्यय के कारण सस्ते बाजार से खरीदारी करने

का प्रयत्न नहीं करते हैं, तो ऐसे बाजार में अपूर्ण प्रतियोगिता

। यदि खरीदारों का यह विचार हो कि विभिन्न विक्रेताओं द्वारा बेची जानेवाली

ओं में (वास्तविक अथवा काल्पनिक) अन्तर है, तो भी बाजार में अपूर्ण प्रति-

ति रहेगी। यदि बाजार में उस वस्तु के विक्रेताओं की संख्या कम हो और प्रत्येक

न कुल पूर्ति का काफी अंश हो, तब भी बाजार में अपूर्ण प्रतियोगिता रहेगी।

। बाजार में विक्रेता एक ही वस्तु के लिये विभिन्न खरीदारों से अलग-अलग दाम

कर सकते हैं।

अध्याय १५

मांग और पूर्ति

(Demand and Supply)

प्रायः सभी आर्थिक समस्याओं पर विचार करने के लिये माग और पूर्ति का सिद्धान्त

आवश्यक हो गया है कि इसका प्रयोग व्यवस्था के रूप में किया जाने लगा है। यह

ज्ञाता है कि "प्रत्येक सवाल के उत्तर में 'तोने को पूर्ति और माग, कहना निश्चय

और वह अच्छा अर्थशास्त्री बन जायगा।" इसमें सन्देह नहीं कि एक अच्छे अर्थशास्त्री

को लोगों का प्रयोग करते समय बहुत सतर्क रहने की आवश्यकता है। उसे यह

रूप से मालूम होना चाहिये कि 'मांग और पूर्ति' ने उनका क्या तात्पर्य है, साथ

आर्थिक समस्याओं पर विचार करते समय 'माग और पूर्ति' के सिद्धान्त को लागू

से भी काफी सतर्कता की आवश्यकता है।

माग (Demand)—अर्थशास्त्रियों की भाषा में 'माग' का अर्थ किसी

पद करने की इच्छा नहीं है। किसी वस्तु की मांग होने के लिये यह आवश्यक है।

। वे उन वस्तु को प्राप्त करने की इच्छा रखते हैं। परन्तु अर्थशास्त्र में किसी वस्तु

प्राप्त करने की इच्छा को ही मांग नहीं कहा जाता है। अँगरेजी में एक वाक्य

। यदि दोस्त इच्छा करने से ही छोड़े मिल जाते तो निश्चय ही मरानी बन्ते।

पिता ने हमें एक रुपया दिया, उसे लेकर हम हलवाई की दुकान पर दीड़े और खरीदी। इच्छा के साथ-साथ जब खरीदने की शक्ति उपयुक्त मात्रा में हो, वास्तविक माँग होती है।

अर्थशास्त्र में माँग का सम्बन्ध सदैव किसी वस्तु के दाम से होता है। जब तक वस्तु की कीमत न मालूम हो, तब तक हम यह नहीं कह सकते हैं कि हम उस कितनी मात्रा खरीदेंगे। निश्चित कीमत पर माँग का अर्थ यह हुआ कि उस कीमत पर लोग उस वस्तु की कितनी मात्रा खरीदने को तैयार हैं। किसी वस्तु की माँग वह वह कीमत है, जिस पर वस्तु की प्रत्येक इकाई खरीदी जा सकती है। इस कीमत पर बाजार की वस्तु की प्रत्येक इकाई का खरीदने के लिये खरीदार मिल सकते हैं।

विभिन्न कीमतों पर वस्तु की कितनी माँग होगी, यह सम्बन्ध मागण्य सूची (Demand Schedule) के द्वारा दर्शाया जाता है। एक वस्तु किसी व्यक्ति की माँग-सूची वह सूची है, जिसमें यह मालूम होता है कि विभिन्न कीमतों पर वह वस्तु की कितनी मात्रा खरीदेगा। यह सर्वविदित तथ्य है कि जेम्स-जेम्स वस्तु की माँग में परिवर्तन होता है, वस्तु की माँग में भी उसकी प्रतिकूल दिशा में परिवर्तन होता है। जैसे ही किसी वस्तु की कीमत बढ़ती है, उस वस्तु की माँग घट जाती है या घटने पर माँग बढ़ जाती है। यह सम्बन्ध निम्नलिखित सूची में दर्शाया गया है।

एक व्यक्ति की चाय की माँग-सूची

यदि	कीमत	८ रुपया	प्रति	पाँड	हो तो	वह	२	पाँड
"	"	६	"	"	"	"	३	"
"	"	४	"	"	"	"	५	"
"	"	३	"	"	"	"	७	"
"	"	२	"	"	"	"	१०	"

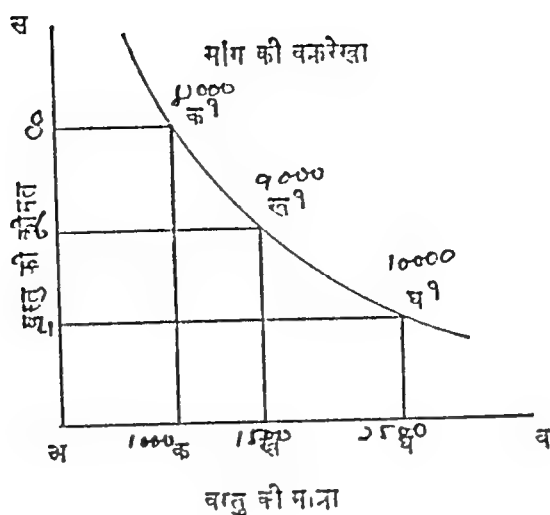
यदि हमें किसी व्यक्ति की माँग-सूची मालूम हो तो हम बाजार की माँग भी पता लगा सकते हैं। इस सूची में यह दिखाया जा सकता है कि सभी व्यक्ति विभिन्न कीमतों पर चाय की कुल कितनी मात्रा खरीदेंगे।

कीमत	सभी खरीदारों द्वारा खरीदी चाय की मात्रा
८ रुपया	१,००० पाँड
६ रुपया	१,५०० पाँड
४ रुपया	२,५०० पाँड
३ रुपया	३,५०० पाँड

क्या किसी एक व्यक्ति की माँग-सूची को बाजार में खरीदारों की कुल संख्या से
 कर हम बाजार की माँग-सूची निर्धारित कर सकते हैं? ऐसा करने में सबसे पहले
 हमें सामने यह कठिनाई उपस्थित होगी कि इस कार्य के लिये किसे उपयुक्त व्यक्ति
 चुना जाय? विभिन्न व्यक्तियों की माँग-सूची समान नहीं होती। कुछ लोग धनवान
 हैं और विभिन्न कीमतों पर चाय की बहुत बड़ी मात्रा खरीद सकते हैं, परन्तु
 अधिकतर लोग गरीब हैं और संभवतः ८ रुपया प्रति पाँड चाय विकने पर वह दो पाँड
 चाय भी नहीं खरीद सकते हैं। स्वयं धनवानों में और गरीबों में सबकी रुचि अथवा
 रुचि नमान नहीं होती। साथ ही सबका स्वभाव भी समान नहीं होता। यह सम्भव
 है कि उनमें से कुछ एक निश्चित कीमत पर अधिक मात्रा में माल खरीदने को तैयार हो,
 कि अधिकतर लोग इतनी मात्रा में खरीदने को तैयार न हों। इसीलिये यह देखा
 जाता है कि विभिन्न व्यक्तियों की माँग-सूचियों में इतनी भिन्नता होती है कि हम किसी
 एक माँग-सूची को सभी व्यक्तियों की माँग-सूची के प्रतिनिधि के रूप में स्वीकार नहीं कर
 सकते हैं और उन माँग-सूची को खरीदारों की संख्या से गुणा नहीं कर सकते हैं। परन्तु
 बाजार में विभिन्न व्यक्तियों की माँग-सूचियों में जो विभिन्नता होगी, वह एक दूसरे
 को मण्डल कर सकती है। इस कारण बाजार की माँग-सूची बनाना संभव हो जाता
 है। "व्यक्ति की इच्छा तो अस्थिर रहती है, परन्तु सब खरीदारों की इच्छाओं को
 जोड़ने के आधार पर वह खरीद करते हैं, अपेक्षाकृत स्थिर होता है। जैसे कि
 तिकायास्त्र में वायुमण्डल का प्रत्येक परमाणु जो हमारे शरीर से घर्षण करता है,
 गतिशील और अस्थिर होता है, परन्तु उन परमाणुओं के कारण वायुमण्डल में
 का का दबाव प्रति वर्ग इंच में पन्द्रह पाँड के हिसाब से स्थिर होता है।"¹

आगे (चित्र नं० ७) माँग-सूची का ग्राफ दिया गया है। माँग-सूची वक्र-रेखा
 द्वारा दर्शायी गई है। किसी वस्तु की विभिन्न मात्राओं के लिये खरीदार जो कीमतें
 देंगे, वह जब रेखा पर हैं और विभिन्न दामों पर वस्तुओं की जो मात्राएं खरीदार लेंगे
 उस रेखा पर हैं।

¹ "While the individual desire is fitful, the resultant of the desires of
 all the purchasers is relatively steady, just as in physics, the forces of the
 individual molecules are variable and fitful, but the aggregate resultant
 atmospheric pressure is a steady fifteen pounds per square inch."



चित्र न० ७

उक्त वक्र-रेखा से प्रकट है कि जब चाय की कीमत क^१ है, तब खरीदार केवल एक मात्रा लेते हैं। जब कीमत क^२ में घटकर ख^१ हो जाती है, व ग्राहक अब मात्राएँ लेते हैं। और जब कीमत गिरकर घ^१ हो जाती है, तब माँ बढ़कर अघ हो जाती है।

माँग का नियम (Law of Demand)—माँग की सूची पर विचार करते यह स्पष्ट हो गया कि यदि अन्य सभी बातों में किसी प्रकार का परिवर्तन न हो तो कीमत में कमी होने के साथ ही लोग वस्तु की अधिक मात्रा खरीदते हैं। कीमत घटते ही माँ बढ़ जाती है। इसके साथ ही यदि कीमतों में वृद्धि होती है, तो माँग गिर जाती है। माँग वास्तव में वस्तु की कीमत के प्रतिकूल आचरण करती है। यही माँग का नियम है। दूसरे शब्दों में इसे इस प्रकार कहा जा सकता है कि कीमत कम होने पर ही वस्तु की अधिकांश मात्रा बेची जा सकती है।

इस नियम के अनुसार वस्तु की कीमत में जैसे ही कमी होती है, उसकी माँग बढ़ जाती है। ऐसा क्यों होता है? इसके दो कारण हैं। पहला, जैसे ही वस्तु की कीमत घटती है, लोग उन अन्य वस्तुओं के बदले इसे ही खरीदना अधिक पसन्द करेंगे, जिनकी कीमतों में किसी प्रकार की घट-बढ़ नहीं हुई है। इससे उस वस्तु की माँग पूर्व की अपेक्षा बढ़ जाती है। जब चाय की कीमत घटती है और कॉफी या कोको की कीमत पूर्ववत् रहती है, तो कुछ लोग कॉफी और कोको कम मात्रा में खरीद कर चाय की अधिक मात्रा खरीदेंगे। वह चाय की अपेक्षा महँगी कॉफी या कोको की पूर्ति सस्ती चाय से करना चाहेंगे। इसे हिक्स ने 'प्रतिस्थापन का प्रभाव' (the substitution effect) कहा है। दूसरा कारण यह है कि जब चाय की कीमत में रुपये

ति पौण्ड से चार रुपया प्रति पौण्ड तक गिर जाती है, तो उपभोक्ता को तीन पौण्ड चाय : लिये १८ रुपये की अपेक्षा अब केवल १२ रुपया व्यय करना पड़ता है। उपभोक्ता न कमी से यह अनुभव करेगा कि उसकी आय में ६ रुपये की वृद्धि हो गई है, इसलिये यह भी निश्चय कर सकता है कि चाय की मात्रा अब पहले की अपेक्षा अधिक खरीदी गयी। इससे चाय की मांग बढ़ेगी। हिक्स के शब्दों में यह 'आय का प्रभाव' है।

मांग के नियम की परिभाषा देते समय हमने 'अन्य चीजों के यथास्थिति रहने' की बात कही। यह बात वास्तव में नियम की बहुत बड़ी शर्त है, अन्य चीजों में प्रतिस्थापित की जानेवाली वस्तु की कीमत, खरीदार की आय और खरीदार की पसन्द आदि बातों को शामिल किया जा सकता है। दूसरे शब्दों में यह कहा जा सकता है कि चाय की कीमत में कमी होने पर चाय की मांग में वृद्धि हो जाती है, परन्तु यह तभी होगा जब इनके साथ ही प्रतिस्थापित की जा सकने योग्य वस्तुओं (जैसे कॉफी या तोको), उपभोक्ता की पसन्द या उपभोक्ता की क्रय-शक्ति इत्यादि में किसी प्रकार का परिवर्तन न आये। यदि चाय की कीमत घटने के साथ ही कॉफी या तोको की कीमतों में और भी अधिक कमी हो जाय तो चाय की मांग में विलकुल भी वृद्धि नहीं हो सकती, या यदि उपभोक्ता चाय को पहले की अपेक्षा कम पसन्द करने लगा या यदि उपभोक्ता की आय कम हो जाय तो चाय की कीमत कम हो जाने पर भी वह इसकी अधिक मात्रा नहीं खरीद सकते। यदि उपभोक्ता उस वस्तु को घटिया किस्म का समझे तो आय बढ़ने पर वह उस वस्तु के बदले प्रयुक्त हो सकने वाली अधिक महंगी वस्तु को खरीद सकता है, चाहे पूर्व वस्तु की कीमतों में गिरावट ही क्यों न आई हो। ऐसी स्थिति में घटिया किस्म की वस्तु की कीमत में कमी आने पर भी उनकी मांग में वृद्धि नहीं हो सकती है।

उदाहरण के लिए वनस्पति घी घटिया किस्म का घी ममजा जाता है। यदि किसी उपभोक्ता की आय इतनी है कि वह वांछित मात्रा में घी नहीं खरीद सकता है तो आम बढने पर वह यह निश्चय कर सकता है कि वनस्पति घी कम खरीदा जाय और शुद्ध अधिक मात्रा में खरीदा जाय। ऐसी स्थिति में वनस्पति घी की मांग गिर सकती है चाहे उसकी कीमत में भी कितनी ही गिरावट हो।

अतः सामान्य नियम यह है कि अधिक कीमत पर वस्तु की मांग कम हो जाती है, परन्तु अनेक बार इनके विपरीत भी हो जाता है। उदाहरण के लिये कुछ वस्तुओं की कीमत जितनी अधिक होती है, जैसे हीरा इत्यादि उनका अवयव उतना ही अधिक होता जाता है। हीरे की बहुत अधिक कीमत होने के कारण अनेक लोग उनका उपयोग अपने लगाने या दायन के चिन्ह लगाने में करते हैं। इसलिये जब कीमत बढ़ती है,

तो हीरो की माँग घटने के बजाय बढ़ सकती है। दूसरे, यदि किसी वस्तु की कीमत बढ़ने पर लोग यह समझ कि 'मविष्य' में कीमत और बढ़ेगी तो वह अधिक कीमत होने हुए भी शीघ्र ही वस्तु की अधिक मात्रा खरीद सकते हैं। निर्धन समुदाय में लोगों की आय इतनी कम होती है कि लोगों को अपनी 'आय का अधिकांश गेहूँ या चावल में खर्च करना पड़ता है और अन्य प्रकार के खाद्य-पदार्थों के लिये बहुत कम पैसा बचता है। यदि गेहूँ या चावल की कीमत बढ़ती है तो लोगों को अन्य प्रकार के खाद्य-पदार्थों की खरीद बन्द कर देने के लिये विवश होना पड़ेगा और वह अपनी भूख मिटाने के लिये पहले की अपेक्षा अधिक मात्रा में गेहूँ या चावल खरीद सकते हैं। इस प्रकार कीमत बढ़ने पर गेहूँ अथवा चावल की माँग में वास्तव में वृद्धि होती है।

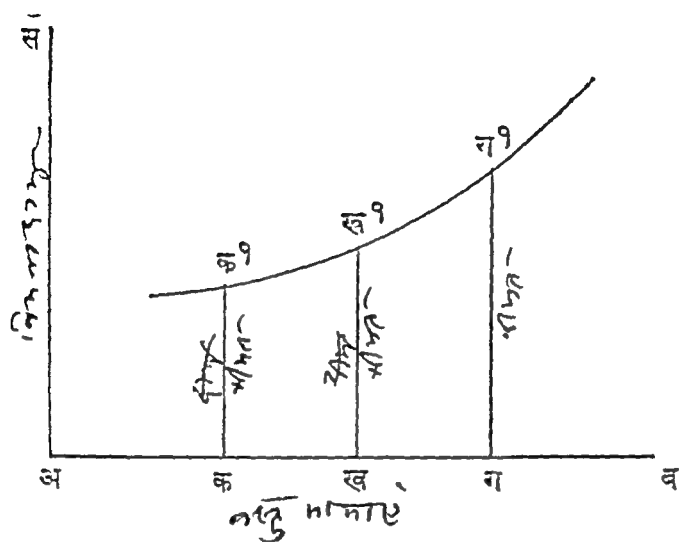
पूर्ति (Supply)—किसी वस्तु की पूर्ति का अर्थ वस्तु की उम कुल मात्रा है, जिसे विक्रेता एक निश्चित समय में उपलब्ध रटांक में से विभिन्न दामों पर बेचने को तैयार रहता है। इस परिभाषा में बाजार में उपलब्ध वस्तु की कुल मात्रा की चर्चा की गई है, जब कि पूर्ति का तात्पर्य केवल उम मात्रा में है, जिसे पूर्ति और माल (स्टाक) विक्रेता एक विशेष कीमत पर बेचने के लिये तैयार है। इसलिये पूर्ति का अर्थ है, एक निश्चित कीमत पर माल की पूर्ति। जैसे माँग का अर्थ है, एक निश्चित कीमत पर वस्तु की माँग।

पूर्ति का नियम (Law of Supply)—विक्रेता कितना माल बेचेंगे यह निश्चित नहीं होता है। विक्री की मात्रा खरीदारों द्वारा दी जाने वाली कीमतों के अनुसार बदलती रहती है। जब बाजार में कीमतें बढ़ती हैं, तो विक्रेता अधिक से अधिक मात्रा में माल बेचने के लिये तैयार रहेंगे। दूसरे शब्दों में जब कीमतें बढ़ेंगी बाजार में माल की पूर्ति भी बढ़ेगी। जब बाजार में कीमत कम है, तो इसके विपरीत क्रिया होती है। यह प्रवृत्ति पूर्ति का नियम कही जाती है। इस नियम के अनुसार जैसे-जैसे किसी वस्तु की कीमतों में वृद्धि होती है या कमी होती है, ठीक वैसे ही वैसे वस्तु की पूर्ति में भी वृद्धि और कमी होती है।

नियम की इस प्रवृत्ति को चित्र न० ८ के ग्राफ में दिखाया गया है। अब रेखा पर वस्तु की वे मात्राएँ हैं, जो विभिन्न दामों पर विक्री के लिये हैं। अस रेखा विभिन्न दाम बतलाती है। जब कीमत कम है, तब व्यापारी अल्प मात्रा बेचने के लिये तैयार है। जब कीमत बढ़कर खूब हो जाती है, तब व्यापारी अल्प मात्रा बेचने के लिये तैयार हो जाते हैं। यह प्रवृत्ति इसी प्रकार बढ़ती जाती है और पूर्ति रेखा कम-कम ऊपर की ओर बढ़ती है।

निस्सन्देह इस नियम में भी अपवाद है। यह संभव है कि पूर्ति लगभग बंदी हुई हो, जैसे कि रेफायल (Raphael) नामक चित्रकार के बनाए हुए चित्र। यह पूर्ति कीमतों में परिवर्तन के साथ नहीं बदलती है। ऐसी वस्तुओं में कभी-कभी ऐसा हो सकता है (लेकिन ऐसा बहुत कम होता है) कि जैसे कीमत बढ़े वैसे बेचने वाला पहले की अपेक्षा

वस्तु की कम मात्रा बेचे। कहा जाता है कि भारतीय उद्योगपतियों का मजदूरों के सम्बन्ध में यही अनुभव है। मजदूरों के रहन-सहन का दर्जा बहुत नीचा होता है और उनकी



चित्र न० ८

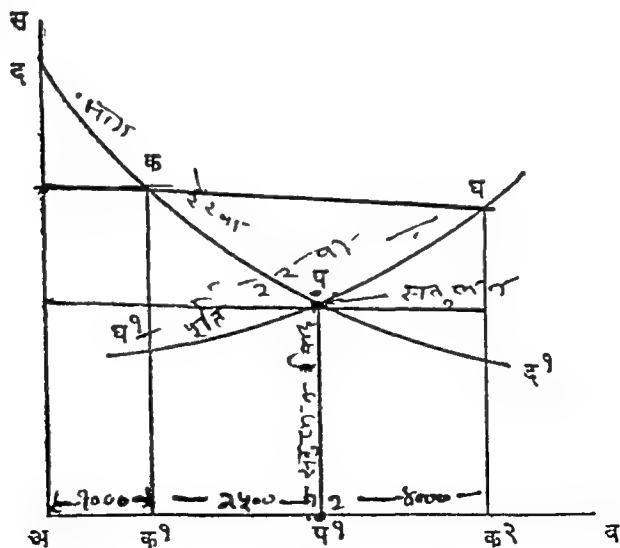
आवश्यकताएँ भी कम होती हैं। जब उद्योगपतियों ने उनकी मजदूरी की दर बढ़ा दी तब दिन में काम घण्टे और महीने में कम दिन काम करके वह अपनी आवश्यकताएँ पूरी कर नकते थे। जमिये मजदूरी बढ़ जाने पर काम से गैरहाजिरी भी बढ़ गई। अर्थात् जैसा मजदूरों के काम की कीमत बढ़ी, वैसे मजदूरों ने अपना काम कम मात्रा में बेचना शुरू कर दिया। इसीलिये एक स्थिति के बाद पूर्ति-रेखा नीचे की ओर नुकने लगती है। परन्तु इस प्रकार के उदाहरण इतने कम हैं कि पूर्ति का नियम प्रायः नव जगह लागू होता है।

मांग और पूर्ति में सन्तुलन (Equilibrium of demand and supply)—मांग और पूर्ति की विशेषताओं की चर्चा करने के बाद अब हम मांग और पूर्ति की वक्र रेखाओं को संयुक्तरूप में पेश कर सकते हैं। इनके लिये हमें मांग और पूर्ति की दो सूचियाँ लेनी पड़ेगी।

चाय के खरीदारों की खरीद	कीमत	चाय के विक्रेताओं द्वारा विक्री
१,००० पाण्ड	८ रुपया	४,००० पाण्ड
१,५०० पाण्ड	६ रुपया	३,५०० पाण्ड
२,५०० पाण्ड	४ रुपया	२,००० पाण्ड
३,५०० पाण्ड	३ रुपया	१,००० पाण्ड

इस संयुक्त तालिका से यह स्पष्ट है कि जब चाय की कीमत ४ रुपया प्रति पौण्ड है, चाय की माँग की कुल मात्रा और पूर्ति की कुल मात्रा बराबर है। यही सन्तुलित कीमत (Equilibrium price) है। यदि बाजार में यही भाव विद्यमान रहता है, तो वे सभी खरीदार जो इस कीमत पर खरीदना चाहेंगे, अपनी माँगों की पूर्ति कर सकने में समर्थ होंगे और विक्रेता भी इस मूल्य पर जितना माल बेचना चाहेंगे बेच सकेंगे। यदि चाय की कीमत ४ रुपये से अधिक हो, मानो ६ रुपया प्रति पौण्ड है तो विक्रेता ३,५०० पौण्ड चाय बेचना चाहेंगे, जब कि खरीदार केवल १,५०० पौण्ड चाय खरीदेंगे। १,५०० पौण्ड चाय बेच चुकने के बाद भी ऐसे विक्रेता रहेंगे, जो शेष १,००० पौण्ड चाय को ४ रुपया प्रति पौण्ड पर बेचने को तैयार हो जायेंगे। इसमें बाजार में चाय की कीमत घट जायगी। यदि किसी तरह चाय की कीमत ३ रुपया प्रति पौण्ड तक पहुँच गई तो खरीदार ३,५०० पौण्ड चाय खरीदना चाहेंगे जब कि विक्रेता इस भाव पर केवल १,२०० पौण्ड चाय बेचने को तैयार होंगे। इसमें खरीदारों में से बहुतों की माँग पूरी न होने के कारण वह १,३०० पौण्ड अतिरिक्त चाय के लिए ४ रुपया प्रति पौण्ड देने को तैयार हो जायेंगे, जिसके फलस्वरूप बाजार में चाय की कीमत बढ़ जायगी।

चित्र न० ९ में द^१ रेखा वस्तु (चाय) की माँग दर्शाती है और घ^१ रेखा वस्तु की पूर्ति दर्शाती है। यह माँग और पूर्ति की दोनों वक्र रेखाएँ एक दूसरे को बिन्दु पर काटती हैं। इसलिये प^१ उस सन्तुलित कीमत की माप है, जिस



चित्र न० ९

खरीदार अपनी मात्रा चाय की खरीदने को तैयार होंगे और विक्रेता भी इस कीमत पर अपनी मात्रा बेचने के लिये तैयार होंगे। यदि वास्तविक कीमत क^१ के बराबर हो

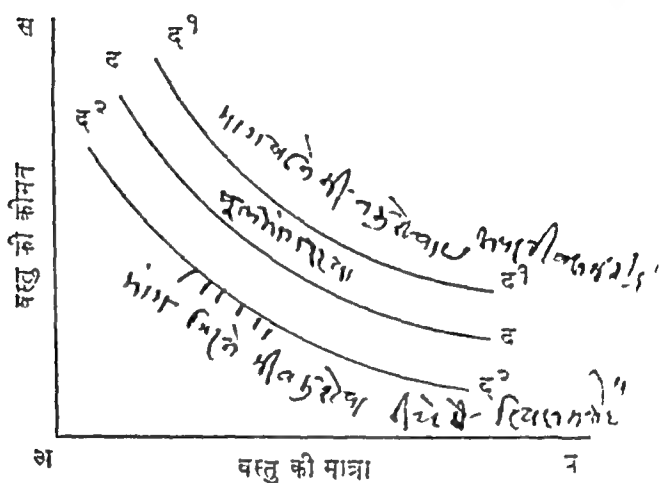
तो माँग की वक्र रेखा से यह प्रकट होता है कि इस कीमत पर खरीदार चाय की केवल अक^१ मात्रा खरीदेंगे जब कि विक्रेता अक^२ मात्रा बेचने के लिये तैयार है। विक्रेता अपने माल की निकासी चाहेगा और फलस्वरूप कीमतों में कमी आयेगी। कीमतें घटकर पुनः पप^१ तक आ जायँगी और यही कीमत चाय की वास्तविक सन्तुलित कीमत होगी।

माँग और पूर्ति में परिवर्तन—आगे हम माँग और पूर्ति में होनेवाले परिवर्तनों के प्रभाव पर विचार करेंगे।

एक निश्चित अवधि में किसी वस्तु की माँग या पूर्ति में घट-बढ़ हो सकती है। 'माँग में वृद्धि या कमी' पर विशेष ध्यान देने की आवश्यकता है। यदि पूर्ति की स्थिति^१ में कुछ परिवर्तन आ जाने से किसी वस्तु की कीमत में वृद्धि होती है या कमी आ जाती है तो फलस्वरूप उसकी माँग में भी कमी या वृद्धि हो जायगी। जब हम माँग में परिवर्तन होने की बात कहते हैं, तब हमारा तात्पर्य कीमतों में परिवर्तन हो जाने में माँग में होनेवाली वृद्धि या कमी से नहीं होता है। इस स्थिति में माँग की सूची में परिवर्तन नहीं होता है, बल्कि कीमतों में परिवर्तन होने के फलस्वरूप वस्तु की मात्रा में भी परिवर्तन आ जाता है।

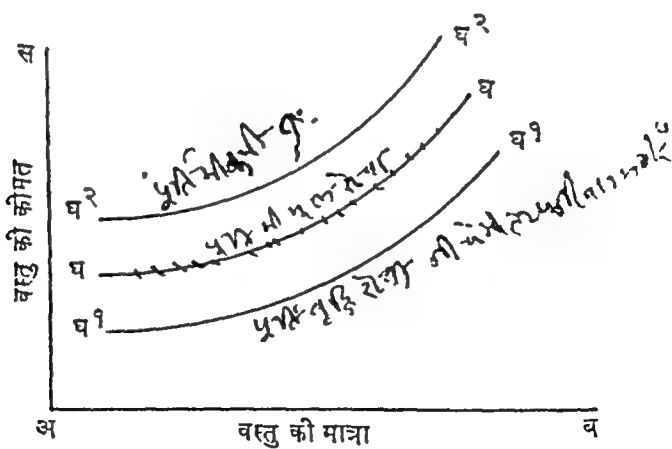
७० माँग, कीमत के अलावा अन्य कारणों से भी बदल सकती है। पहला, यदि जनसंख्या में वृद्धि होने के फलस्वरूप उपभोक्ताओं की संख्या बढ़ती है, तो कीमतों में किमी प्रकार के परिवर्तन के प्रभाव के बिना भी वस्तु की माँग बढ़ सकती है। यह वृद्धि कीमत के प्रभाव से बिल्कुल स्वतंत्र हो सकती है। एक ऐसे देश में जिनकी जनसंख्या में वृद्धि हो रही हो, खरीदारों की संख्या बढ़ जाने से वस्तु की माँग में भी वृद्धि हो सकती है। दूसरे, यदि इस बीच ^२उपभोक्ताओं की पसन्द में परिवर्तन आ जाय तब भी वस्तु की माँग में परिवर्तन आ सकता है। निगरेट की माँग बढ़ गई है और चीनी की माँग कम हो गई है, क्योंकि उपभोक्ता की पसन्द बदल गई है और वह चीनी की अपेक्षा निगरेट का उपभोग अधिक पसन्द करने लगा है। तीसरे, ^३उपभोक्ता की आय में परिवर्तन होने से भी वस्तु की माँग में परिवर्तन हो सकता है। अधिक आय होने पर कुछ विशेष वस्तुओं की माँग बढ़ सकती है और कुछ घटिया वस्तु की माँग घट सकती है। अतः, किसी वस्तु की माँग में किसी अन्य वस्तु की माँग बढ़

(1) मूल माँग-रेखा दृढ़ है। जब माँग बढ़ती है, तब माँग की वक्र-रेखा ऊपर को खिसक जाती है और d^1d^1 की नवीन स्थिति में आ जाती है, परन्तु यदि माँग गिरती है, तो माँग-रेखा भी नीचे की ओर खिसक कर d^2d^2 की नयी स्थिति में आ जायगी। जब माँग में परिवर्तन आता है, तब सभी विभिन्न कीमतों पर खरीदार वस्तु की अधिक या कम मात्रा खरीदेंगे।



चित्र न० १०

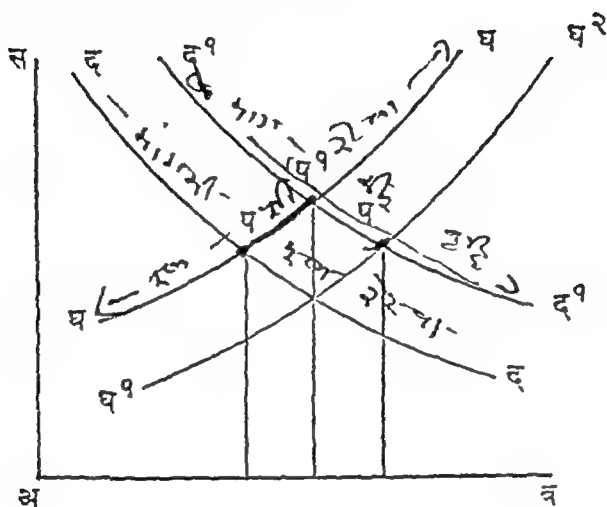
पूँति में परिवर्तन — माँग के समान ही यदि पूँति में भी परिवर्तन हो तो पूँति की वक्र-रेखा घघ भी अपनी मूल स्थिति से ऊपर या नीचे खिसक जाती है।



चित्र न० ११

चित्र न० ११ में पूँति की मूल वक्र-रेखा घघ है। पूँति में वृद्धि हो जाने पर यह घघ² की स्थिति में आ जाती है। इसका तात्पर्य है कि सभी कीमतों पर वस्तु की मात्रा

विक्रय के लिये बढ़ती जा रही है या कम कीमत पर विक्री के लिये वस्तु की मात्रा वहीं रहती है, उसमें किसी प्रकार का परिवर्तन नहीं होता है। पूर्ति में कमी हो जाने पर वक्र-रेखा की नयी स्थिति घ^२घ^२ हो जायगी।



चित्र न० १२

मांग और पूर्ति में सन्तुलन (Equilibrium with Demand and Supply)—मान लो कि किसी वस्तु की मांग में वृद्धि होती है और मांग की वक्र रेखा अपनी नयी स्थिति द^१द^१ तक पहुँच जाती है। चूंकि पूर्ति में तत्काल परिवर्तन नहीं होगा, इसलिये नयी मांग-रेखा मूल पूर्ति रेखा घ^१ को प की वजाय प^१ प काटेगी कीमत में वृद्धि होगी। यदि पूर्ति में भी वृद्धि हो तो नयी पूर्ति रेखा घ^१घ^१ होगी, जो नयी मांग रेखा को प^२ पर काटेगी। यह कीमत मूल कीमत प से कम या अधिक हो सकती है। यह घट-बढ़ मांग और पूर्ति के परिवर्तनों पर निर्भर करेगी। यदि पूर्ति रेखा में मांग-रेखा की अपेक्षा अधिक परिवर्तन हुआ है तो ऐसी स्थिति बनने की नयी कीमत मूल कीमत से कम हो सकती है। यदि मांग-रेखा में परिवर्तन अधिक है, तो वस्तु की नयी कीमत भी अधिक होगी।

अध्याय १६

माँग की वक्र-रेखा की विशेषताएँ

(Characteristics of the Demand-Curve)

माँग की लोच (Elasticity of Demand)—जब किसी वस्तु की कीमत में घट-बढ़ होती है, तब उसकी माँग में भी परिवर्तन होता है। यह सम्भव है कि किसी वस्तु की माँग में परिवर्तन की गति तेज हो और किसी में धीमी। कीमत में घट-बढ़ होने के साथ ही जिस गति से किसी वस्तु की माँग में परिवर्तन होता है, उसे 'माँग की लोच' कहते हैं।^१ वास्तव में माँग की लोच, कीमत में परिवर्तन होने से उस वस्तु की माँग पर जो तत्काल प्रभाव पड़ता है, उसकी माप है। माँग की लोच उस अनुपात के बराबर है—

$$\text{इ} = \frac{\text{माँग में आनुपातिक परिवर्तन}}{\text{कीमत में आनुपातिक परिवर्तन}}$$

यदि वस्तु की कीमत और उसकी माँग में १ प्रतिशत वृद्धि होती है, तो अनुपात क के बराबर होगा। यह स्थिति माँग की सम-लोच (Unit Elasticity) ही जायगी, अर्थात् माँग की लोच एक के बराबर है। परन्तु यदि कीमत में १ प्रतिशत परिवर्तन होने से माँग में २ प्रतिशत परिवर्तन आ जाय तो यह अनुपात २ के बराबर गा। इस स्थिति में माँग की लोच सम से अधिक कही जायगी। परन्तु यदि कीमत १ प्रतिशत परिवर्तन होने के साथ ही माँग में ३ प्रतिशत परिवर्तन होता है तो ऐसी यति में माँग की लोच सम से कम कही जायगी। जब माँग की लोच सम से अधिक तब यह कहा जायगा कि माँग लोचदार है, परन्तु जब सम से कम है, तब यह कहा यगा कि माँग वेलोच है।

^१ कीमत में बहुत कम परिवर्तन होना चाहिये, अन्यथा कुछ कठिनाइयाँ पैदा हो यँगी। मान लो कि चाय की कीमत ६ रुपया प्रति पौण्ड से गिरकर ५ रुपया प्रति ढ हो जाती है। यदि ऊँची कीमत के आधार पर कीमत में परिवर्तन का पता ाया जाय तो मालूम होगा कि उसमें १६.६ प्रतिशत गिरावट आई है। कम कीमत आधार पर कीमत में २० प्रतिशत गिरावट आई है। इनमें से किसे हम लोच नापने लिये प्रयुक्त करेंगे? परन्तु जब कीमत में परिवर्तन बहुत कम होता है, तब यह ञाई अल्पस्थित नहीं होती है। इसके लिये सर्वोत्तम उपाय यही है कि कुल आय में आधार पर लोच नापी जाय।

किसी वस्तु की मांग की लोच को किस प्रकार नापा जा सकता है? मार्शल ने क तरीका सुझाया है जिसके द्वारा हम मांग की लोच नाप सकते हैं। जब किसी वस्तु की कीमत में बहुत कम घट-बढ़ होती है तो उपभोक्ता उस वस्तु की कम या अधिक या हिले के बराबर मात्रा खरीद सकते हैं। इन खरीदों के फलस्वरूप इन वस्तुओं पर उनका ल व्यय कम या अधिक हो सकता है या पहिले के बराबर ही रह सकता है। (वस्तु की खरीद में जितना व्यय होगा वह कीमत वस्तु की विक्री हुई मात्रा के बराबर होगा।) ल व्यय की मात्रा को कुल आय (total revenue) भी कह सकते हैं।

लोचदार मांग के सम्बन्ध में हम देख चुके हैं कि कीमत में यदि १ प्रतिशत परिवर्तन हो जाय तो मांग में १ प्रतिशत से अधिक परिवर्तन हो जाता है। वस्तु की ल माना बेचने से जो आय होती है, वह कीमत और वस्तु की मात्रा के गुणनफल के बराबर होती है। वस्तु की विक्री से जो कुल रकम प्राप्त होती है, उसे कुल आय कहते हैं। यदि कीमत में १ प्रतिशत कमी होने के साथ ही वस्तु की मांग में १ प्रतिशत अधिक वृद्धि होती है, तो कुल आय में भी वृद्धि होगी। दूसरे शब्दों में यह कहा जा सकता है कि जब मांग की लोच सम से अधिक होती है तो कीमत गिरने के साथ ही कुल आय में वृद्धि होगी और कीमत में वृद्धि होने के साथ ही कुल आय में कमी आयगी। यदि मांग की लोच सम से कम है, तो कीमत बढ़ने के साथ ही कुल आय में वृद्धि होगी और कीमत घटने के साथ ही उसमें भी कमी आ जायगी। जब मांग की लोच एक के बराबर हो तो कीमत में चाहे कितना ही परिवर्तन हो कुल आय सदैव समान रहेगी। इन तीनों स्थितियों को नीचे उदाहरण देकर समझाया गया है—

तालिका १

प्रति पाण्ड चाय की कीमत और बेची गई मात्रा में सम्बन्ध
मांग की लोच पर

कीमत	बेची गई मात्रा	कुल आय
६ रुपया प्रति पाण्ड	१,००० पाण्ड	६००० रुपया
५ रुपया प्रति पाण्ड	१,२०० पाण्ड	६००० रुपया
४ रुपया प्रति पाण्ड	१,५०० पाण्ड	६००० रुपया

उपरोक्त तालिका में कीमत में चाहे कितना ही प्रतिशत परिवर्तन हो वस्तु की बेची गई मात्रा में भी उतना ही प्रतिशत परिवर्तन होता है जो कि कुल आय पर कोई प्रभाव नहीं डालता है। इन उदाहरणों में मांग की लोच एक के बराबर है, अतः कुल आय में कोई परिवर्तन नहीं होता है।

अन्य बाजार में यह सम्बन्ध विलकुल भिन्न हो सकता है, जिसे तालिका २ में दिखाया गया है—

तालिका २ *माँग की लोच (पूरा)*

कीमत	बेची गई मात्रा	कुल आय
६ रुपया प्रति पीण्ड	१,००० पीण्ड	६,००० रुपया
५ रुपया प्रति पीण्ड	१,२०० पीण्ड	६,००० रुपया
४ रुपया प्रति पीण्ड	१,७०० पीण्ड	६,००० रुपया

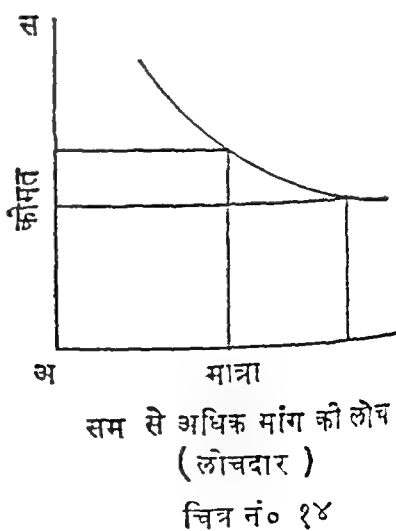
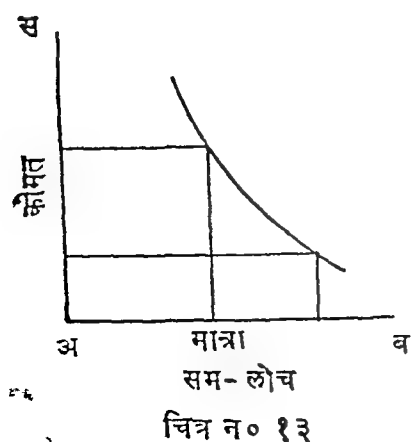
इस उदाहरण में वस्तु की बेची गई मात्रा में कीमत की अपेक्षा अधिक प्रतिशत परिवर्तन होता है, जिसके फलस्वरूप कीमत गिरने पर कुल आय में वृद्धि होती है।

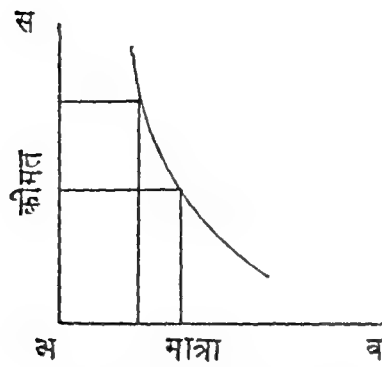
तीसरी स्थिति तालिका ३ में दिखायी गयी है

कीमत	वस्तु की बेची गई मात्रा	कुल आय
६ रुपया प्रति पीण्ड	१,००० पीण्ड	६,००० रुपया
५ रुपया प्रति पीण्ड	१,१०० पीण्ड	५,५०० रुपया
४ रुपया प्रति पीण्ड	१,२५० पीण्ड	५,००० रुपया

उक्त स्थिति में जैसे ही कीमतों में गिरावट आती है, वैसे कुल आय भी कम हो जाती है। इसमें माँग की लोच सम में कम है या यह कह सकते हैं कि माँग बेलाक्ष है। इस प्रकार हम कीमतों में परिवर्तन के साथ ही कुल आय में हुए परिवर्तन में माँग की लोच का पता लगा सकते हैं।

इन तीनों स्थितियों को नीचे वक्र-रेखाओं में क्रमशः चित्र न० १३, १४ और १५ में प्रदर्शित किया गया है—





सम से कम मांग की लोच
(वे लोचदार)

चित्र न० १५

मांग की लोच निर्धारित करने वाली शक्तें (Factors determining elasticity of demand)—किसी फर्म के माल की मांग की लोच अधिक होती है और किसी की कम। ऐसा क्यों होता है? किसी वस्तु की मांग की लोच किन त्यों द्वारा निर्धारित की जाती है?

वेलोच होती है। यदि खाद्य-पदार्थों की कीमतों में थोड़ी वृद्धि भी हो जाय तो अविश्व परिवार किसी-न-किसी तरह अपने पोषण के लिये इन पदार्थों की खरीद में किसी प्रकार की कमी नहीं करेंगे। यह सम्भव है कि विलास की वस्तुओं की माँग को अन्य तरीकों से सन्तुष्ट कर दिया जाय। उदाहरण के लिये यदि नारंगी की कीमत बढ़ जाती है, तो नारंगी के बजाय लोग आसानी से केले या मकाने हैं। यदि मांग का भाव ऊँचा है तो का मास पहले की अपेक्षा कम खरीदकर मछली या अण्डे अधिक खरीद सकते हैं। इस प्रकार विलास की वस्तुओं की माँग लोचदार हो सकती है।

एक वस्तु के स्थान पर दूसरी वस्तु का उपयोग भी उस वस्तु की कीमत और उस खरीदार की औसत आय पर निर्भर करना है। नस्ती वस्तुओं की माँग आमतौर पर (1) बहुत वेलोच होती है। इसका कारण यह है कि उन वस्तुओं की कीमत पहले ही बहुत कम होती है और यदि उसमें किंचित वृद्धि भी हो जाय तो उनके बदले उपयोग में ला जा सकनेवाली वस्तुएँ प्राप्त नहीं होती हैं। नमक का भाव उतना कम होता है कि उसकी कीमत में थोड़ी वृद्धि भी हो जाय तो उनके बदले उपयोग में लाई जा सकनेवाला उपयुक्त वस्तु प्राप्त करना सम्भव नहीं होता है। उन्हीं प्रकार कुछ वस्तुओं की कीमत परिवर्तन हो जाने से उनकी विक्री पर कुछ असर नहीं पड़ता है, क्योंकि उनके खरीद प्रायः ऐसे लोग होते हैं, जिनके लिये कीमत में यह परिवर्तन विशेष महत्त्व नहीं रखता है। इसीलिये धनवान् लोगों की माँग गरीब लोगों की अपेक्षा कम लोचदार होती है। यदि कोई वस्तु ४ या ५ रुपये में विक्री होती है और उसमें १० प्रतिशत की वृद्धि हो जाय तो कीमत में यह वृद्धि धनवान् लोगों के लिये विशेष महत्त्व की नहीं होती है। इस वृद्धि का उनकी खरीद पर अधिक प्रभाव नहीं पड़ेगा। वे इस बात की चिन्ता नहीं करेंगे कि इस वस्तु के बजाय किसी अन्य वस्तु का उपयोग किया जा शायद उन्हें इसके बदले में किसी अन्य वस्तु के उपयोग की आवश्यकता का अनुभव भी न हो।

यदि किसी वस्तु की खरीद में व्यक्ति की कुल आय का बहुत छोटा अंश व्यय होता है, तो उसके बदले अन्य वस्तु के उपयोग की इच्छा भी बहुत कम होगी। ऐसी स्थिति में कीमत में थोड़ी वृद्धि की खरीदार परवाह नहीं करेंगे, क्योंकि इससे आय पर बहुत कम प्रभाव पड़ेगा। यह प्रभाव इतना कम हो सकता है कि उस पर चिन्ता करने की सभावना ही नहीं रहती।

यदि किसी वस्तु को अनेक प्रकार के उपयोगों में लाया जा सकता है तो एक वस्तु के बदले दूसरी वस्तु के उपयोग की सभावना बढ़ जायगी। उदाहरण के लिये बिजली का उपयोग प्रकाश करने, भोजन पकाने, जाड़ों में कमरा गरम रखने और गर्मियों में कमरा ठंडा रखने इत्यादि में किया जा सकता है। इस प्रत्येक काम के लिये बिजली के अलावा अन्य वस्तुओं का भी इस्तेमाल किया जा सकता है। प्रकाश करने के लिये बिजली के स्थान पर मिट्टी का तेल या मोमबत्ती का प्रयोग किया जा सकता है और इसी प्रकार

भोजन पकाने तथा कमरा गरम रखने के लिये कोयले अथवा गैस का उपयोग किया जा सकता है। मान लो कि विजली की एक इकाई की कीमत इतनी है कि एक व्यक्ति प्रकाश करने के लिये उसका लाभदायक उपयोग कर सकता है, परन्तु भोजन पकाने अथवा कमरा गरम रखने के लिये उसमें कोयले या गैस की अपेक्षा अधिक व्यय करना पड़ता है। यदि विजली की कीमत गिरती है, तो उसका भोजन पकाने अथवा कमरा गरम रखने में इस्तेमाल किया जा सकता है। ऐसी स्थिति में विजली कोयले तथा गैस का स्थान ग्रहण कर लेगी और उसकी विक्री में भी काफी प्रतिगत वृद्धि हो जायगी। हमने प्रकट हे कि विजली की माँग या विभिन्न उपयोगों में लाई जा सकनेवाली अन्य वस्तुओं की माग लोचदार होगी।

विभिन्न प्रकार की माँग की लोच—(Different types of elasticity of demand)—माँग की लोच के जिस सिद्धान्त की हम चर्चा करते आये हैं, उसे 'माँग की कीमत की लोच' (Price-elasticity of demand) कहते हैं। यह वस्तु की मात्रा और उसकी कीमत में हुए थोड़े आनुपातिक परिवर्तनों का अनुपात है। यह सिद्धान्त इस बात को समझता है कि कीमत में परिवर्तन होने से माँग की माँग में क्या बदलाव आया।

$$\text{लोच} = \frac{\text{माँग में आनुपातिक परिवर्तन}}{\text{कीमत में आनुपातिक परिवर्तन}}$$

इस बात पर भी ध्यान देना आवश्यक है कि लोच का यह सिद्धान्त माग की पूरी वक्र-रेखा की बात नहीं कहता। यह उस रेखा पर किसी एक बिन्दु में सम्बन्ध रखता है और केवल उसी बिन्दु पर प्रकाश डालता है। वास्तव में हम माग की वक्र-रेखा पर एक निश्चित बिन्दु पर कीमत में हुए निश्चित परिवर्तन का माँग पर पड़नेवाला प्रभाव मापते हैं। हम यह पता लगाते हैं कि उस निश्चित बिन्दु पर कीमत में जो निश्चित परिवर्तन हुआ है, उसका माग पर क्या प्रभाव पड़ा है। माग की वक्र-रेखा के प्रत्येक बिन्दु की लोच भिन्न-भिन्न हो सकती है और यह लोच माग की वक्र-रेखा के प्रत्येक बिन्दु पर भिन्न-भिन्न हो सकती है, इसमें अद्वय भिन्नता रहती है। यह सम्भव है कि अधिक कीमत पर और कम कीमत पर दोनों स्थितियों में वस्तु की माग समानान्तर द्रोच हो। किन्तु के इस चढ़ाव-उतार के मध्य में माग लोचदार है।

अपेक्षाकृत कम व्यय करते हैं। दूसरे शब्दों में हम यह कह सकते हैं कि आय में परिवर्तन होने से कुछ वस्तुओं की माँग लोचदार होती है। इसको 'माँग की आय की लोच' कहते हैं। कीमत तथा अन्य बातों के यथास्थिति रहते हुए किसी वस्तु की माँग में प्रतिशत वृद्धि के अनुपात को ही माँग की आय की लोच (income-elasticity of demand) कहते हैं।

यह माँग में हुए आनुपातिक परिवर्तन और आय में हुए आनुपातिक परिवर्तन अनुपात के बराबर होती है—

$$\text{माँग की लोच} = \frac{\text{माँग में आनुपातिक परिवर्तन}}{\text{आय में आनुपातिक परिवर्तन}}$$

माँग की आय की लोच पर विचार करने समय हम यह मान लेते हैं कि उन वस्तुओं की कीमत में और अन्य वस्तुओं की कीमत में कोई परिवर्तन नहीं होता है, वह प्रभाव रहती है। साधारणतया माँग की आय की लोच धनात्मक (positive) होती है क्योंकि जैसे-जैसे उपभोक्ता की आय में वृद्धि होती है वह इन वस्तुओं की अधिक मात्रा खरीदता रहता है। परन्तु कुछ स्थितियों में माँग की आय की लोच ऋणात्मक (negative) भी होती है। दूसरे शब्दों में जैसे-जैसे आय बढ़ती है उपभोक्ता उन वस्तुओं में कम खर्च कर सकता है। यह बात वस्तु की किस्म की वस्तुओं पर लागू होती है। दूसरी ओर यदि उपभोक्ता आय बढ़ने पर अपनी आय का अधिकांश किसी वस्तु पर खर्च करता है तो माँग की आय की लोच एक से अधिक (greater than unity) होती है। यह बात विलास की सामग्री पर लागू हो सकती है परन्तु ऐसा होना आवश्यक भी नहीं है।

माँग की आड़ी-लोच (Cross elasticity of demand)—दो वस्तुओं की माँगों परस्पर इस प्रकार संबंधित हो सकती हैं, कि इनमें से एक वस्तु की कीमत में परिवर्तन दूसरी वस्तु की माँग में परिवर्तन ला देता है जब कि दूसरी वस्तु की कीमत पूर्ववत् रहती है। किसी वस्तु की कीमत में परिवर्तन हो जाने में दूसरी वस्तु की माँग में जो परिवर्तन पैदा हो जाता है उसे माँग की आड़ी-लोच (cross-elasticity of demand) कहते हैं। यह क वस्तु की माँग में हुए आनुपातिक परिवर्तन और ख वस्तु की कीमत में हुए आनुपातिक परिवर्तन के अनुपात के बराबर है।

क की माँग में आनुपातिक परिवर्तन

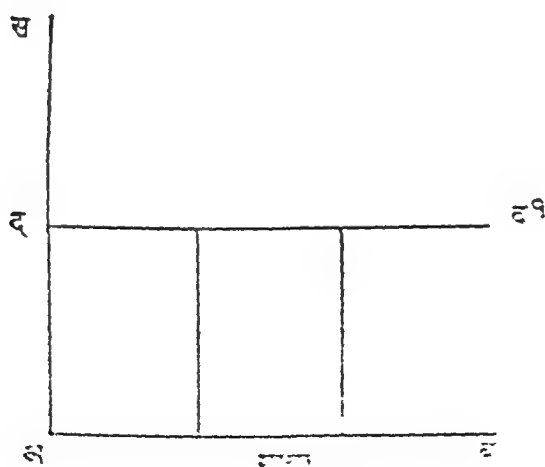
$$\text{माँग की आड़ी-लोच} = \frac{\text{क की माँग में आनुपातिक परिवर्तन}}{\text{ख की माँग में आनुपातिक परिवर्तन}}$$

ख की माँग में आनुपातिक परिवर्तन

यदि दो वस्तुएँ ऐसी हैं जिन का एक दूसरे के स्थान पर अच्छी प्रकार प्रयोग किया जा सकता है तो इस में से एक वस्तु की कीमत बढ़ने पर दूसरी वस्तु की माँग में वृद्धि

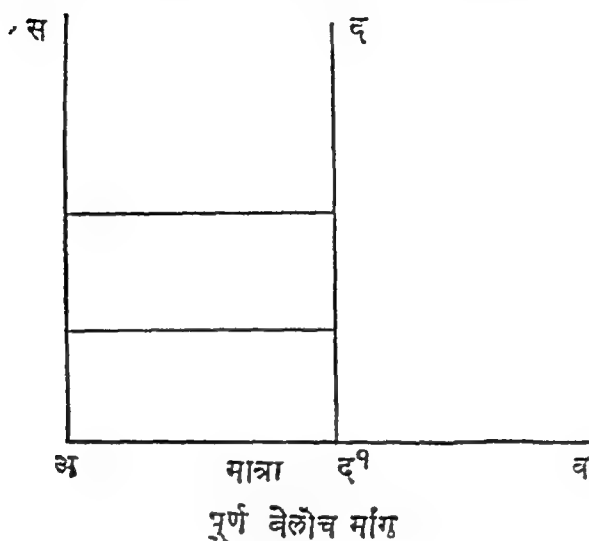
ही जायगी। उदाहरण के लिए जब काफी (coffee) की कीमत बढ़ती है तो अन्य जाने पूर्ववत् रहने पर चाय की मांग बढ़ना स्वाभाविक है। इसकी विपरीत स्थिति में यदि वस्तुएँ ऐसी हैं जिनकी एक साथ मांग की जाती है जैसा कि पावरोटी और मक्खन तो पावरोटी की कीमत में थोड़ी-सी कमी होने पर मक्खन की मांग में वृद्धि हो सकती है। पावरोटी की कीमत में गिरावट आने से निश्चय ही उसकी विक्री बढ़ेगी और साथ ही मक्खन की विक्री में भी वृद्धि होगी, विपरीत स्थिति में परिणाम भी विपरीत होगा जब वस्तुएँ ऐसी हैं जिनका एक दूसरे के स्थान पर प्रयोग किया जा सकता है तो मांग की आड़ी-लोच धनात्मक होगी। जब वस्तुएँ ऐसी हैं जिनकी साथ-साथ मांग की जाती है तो मांग की आड़ी-लोच ऋणात्मक होगी।

मांग की लोच के सम्बन्ध में कुछ और बातें (Further notes on the elasticity of demand)—हमने लोच की तीन स्थितियों—मम लोच, अपेक्षाकृत लोचदार मांग और अपेक्षाकृत वेलोच मांग—पर विचार किया है। इस सिलसिले में लोच की दो अन्य स्थितियों पर भी विचार करना आवश्यक है। यह दो स्थितियाँ हैं—पूर्ण लोचदार मांग और पूर्ण वेलोच मांग। जब कीमत में अत्यन्त कम घट-बढ़ होने में वस्तु की मांग में बहुत परिवर्तन आ जाता है, तब मांग पूर्ण लोचदार होती है। दूसरी ओर पूर्ण वेलोच मांग भी होती है। जब कीमत में कितना ही परिवर्तन आ जाने के बाद भी वस्तु की मांग पूर्ववत् रहती है, उसमें किसी प्रकार का परिवर्तन नहीं होता है, तब मांग पूर्ण वेलोच होती है। पूर्ण लोचदार मांग चित्र में आड़ी रेखा (horizontal line) द्वारा दर्शायी जाती है और पूर्ण वेलोच मांग गड़ी रेखा (vertical line) द्वारा। जैसा कि चित्र न० १६ और १७ में क्रमशः दिखलाया गया है।



पूर्ण लोचदार मांग

अब तक किसी एक व्यक्ति की माँग-सूची और कुल माँग या किमी वस्तु के उद्योग-माँग-सूची पर विचार किया गया है। इन प्रकार की माँग सूचियाँ पूर्ण लोचदार नहीं हो सकती हैं। चूँकि हम सबकी आय सीमित होती है, इनलिपे किमी वस्तु के असीम मात्रा खरीदना हमारे लिये सम्भव नहीं है। परन्तु यदि पूर्ण प्रतियोगिता की



चित्र न० १७

स्थिति हो तो किसी भी विक्रेता की माँग की वक्र-रेखा पूर्ण लोचदार हो सकती है। आगे हम उद्योग की विशेषताओं और माँग की वक्र-रेखा के पारस्परिक सम्बन्धों की जाँ करेंगे।

एक विक्रेता की माँग की रेखा (Individual seller's demand curve)—उद्योग माँग-रेखा (या कुल माँग की रेखा) यह दर्शाती है कि एक निश्चित अवधि में विभिन्न कीमतों पर किसी उद्योग द्वारा उत्पादित माल की कितनी माँग होगी। यह उद्योग के संयुक्त उत्पादन की संयुक्त-माँग है। विक्रेता के दृष्टिकोण से इस प्रकार की माँग-रेखा वस्तु की उस कुल मात्रा को दर्शायेगी जिसे विभिन्न कीमतों पर वे सभी विक्रेता बेच सकेंगे। यह रेखा इस बात को नहीं बतलायेगी कि वस्तु की कुल माँग में से विक्रेता कितने अंश को बेच सकेगा। इसमें सन्देह नहीं कि यदि वस्तु की कुल माँग अधिक है, तो एक विक्रेता कुल माँग कम होने की अपेक्षा अब अधिक मात्रा में वस्तु की बिक्री कर सकेगा। परन्तु कुल माँग के कितने अंश की वह पूर्ति कर सकेगा यह विक्रेता की निजी माँग-रेखा पर निर्भर करेगा। इस प्रकार की माँग-रेखा से उसे मालूम हो जायेगा कि हर कीमत पर वह वस्तु की कितनी मात्रा बेच सकेगा। एक विक्रेता की माँग-रेखा की रूप-रेखा आंशिक रूप से उद्योग की माँग-रेखा और आंशिक रूप से उद्योग में प्रतियोगिता की स्थिति पर निर्भर करेगी। यदि उद्योग की माँग-रेखा दी हुई हो तो

प्रत्येक विक्रेता की माँग-रेखा की लोच उद्योग में विद्यमान प्रतियोगिता की स्थिति पर निर्भर करेगी।

विभिन्न विक्रेताओं की प्रतियोगिता की स्थिति के सम्बन्ध में अनेक परिस्थितियों की कल्पना की जा सकती है। यह हो सकता है कि विक्रेताओं की संख्या बहुत अधिक हो और प्रत्येक विक्रेता एक ही तरह की वस्तु को बेचे। यह पूर्ण प्रतियोगिता की स्थिति है। यह भी हो सकता है कि बहुत से विक्रेता हो और विभिन्न प्रकार की वस्तुओं को बेचें हों। यह एकाधिकारिक प्रतियोगिता (monopolistic competition) की स्थिति हुई। अन्तिम स्थिति में यह भी हो सकता है, कि केवल एक ही विक्रेता हो और यह स्थिति शुद्ध एकाधिकार की स्थिति होगी।

पूर्ण प्रतियोगिता की स्थिति में विक्रेता अनेक होते हैं और समान वस्तु का विक्रय करते हैं। प्रत्येक विक्रेता का उत्पादन कुल उत्पादन का बहुत छोटा अंश होता है। इसलिए वह बाजार के मौजूदा भाव पर जितना भी उत्पादन कर सकता है, उसमें किसी प्रकार की कमी किये बिना वह सारा माल बेच सकता है। यदि वह अपनी वस्तु की नीम्न बाजार भाव से बढ़ाये तो वह कुछ भी माल नहीं बेच सकेगा, क्योंकि ऐसी स्थिति में सभी खरीदार बाजार भाव पर अन्य विक्रेताओं से खरीद लेंगे। यदि वह बाजार भाव से कम कीमत पर माल बेचेगा तो सभी खरीदार उसके पास जायेंगे और उनका सारा माल बिक जायगा। इसलिए पूर्ण प्रतियोगिता की स्थिति में विक्रेता को पूर्ण लोचदार माँग-रेखा का सामना करना पड़ेगा जब कि यह पूर्ण सम्भव है कि उद्योग की माँग-रेखा लोच हो। उदाहरण के लिये गेहूँ की उद्योग की माँग-रेखा वक्रोत्तरी है, परन्तु गेहूँ के प्रत्येक विक्रेता के लिये (जब कि आमनीर पर गेहूँ के ऐसे विक्रेताओं की संख्या काफी होती है, जो समान विरम का गेहूँ बेचते हैं) माँग-रेखा पूर्ण लोचदार हो सकती है।

सामना करना पड़ता है, वह पूर्ण लोचदार नहीं होती है। यह माँग-रेखा उपभोक्ता की पसन्द पर निर्भर रहने के फलस्वरूप दाहिनी ओर नीचे की ओर झुक जायगी। विभिन्न विक्रेताओं द्वारा बेची जानेवाली वस्तुओं के लिये उपभोक्ताओं की पसन्द जितनी बड़ी बढ़ती जायगी, विक्रेता को उतनी ही कम लोचदार माँग-रेखा का सामना करना पड़ेगा।

यदि किसी उद्योग के बहुत कम विक्रेता हों तो कीमत में परिवर्तन लाने में प्रत्येक विक्रेता महत्वपूर्ण भाग ले सकता है। अपनी नीति की दूसरों पर प्रतिक्रिया की परवाह किये बिना प्रत्येक विक्रेता इस बात को जानता है कि यदि वह अधिक माल बेचने में कोशिश करेगा तो उसके उम प्रयत्न के परिणामस्वरूप वस्तु की कीमत में गिराव आयगी। यदि प्रत्येक विक्रेता समान वस्तुओं का विनय करना हो तो प्रत्येक विक्रेता के ऐसे प्रतियोगियों की मर्यादा कम होती है, जिनके ग्राहकों को वह वस्तु की कीमत घटाकर अपनी ओर आकृष्ट करे। यदि विक्रेता प्रामाणिक किस्मों की वस्तुएँ बेचते हैं, तो कीमत बढ़ जाने पर उपभोक्ता के लिये ऐसी बहुत कम वस्तुएँ ज्ञेय रहती हैं जिनका वह बदले में उपयोग करने के लिये निर्वाचन कर सके। इसलिए ऐसी स्थिति में अधिक विक्रेता होने की स्थिति की अपेक्षा कीमत में होनेवाले परिवर्तन का किसी एक कम प्रभाव पड़ता है। ऐसी स्थिति में प्रत्येक विक्रेता को कम लोचदार माँग-रेखा का सामना करना पड़ेगा।

अध्याय १७

माँग-रेखा को निर्धारित करनेवाली शक्तियाँ

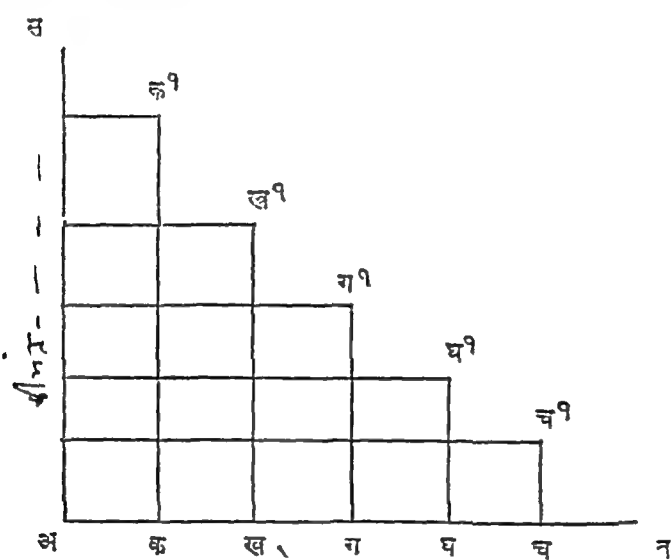
(Forces behind the Demand Curve)

क्या माँग-रेखा को निर्धारित करनेवाली और उसका झुकाव नीचे की ओर करनेवाली शक्तियाँ अप्रत्यक्ष रूप से सक्रिय रहती हैं? प्राचीन लेखकों के मतानुसार, जिनमें प्रमुख प्रोफेसर मार्शल हैं, माँग-रेखा को निर्धारित करनेवाली मुख्य अप्रत्यक्ष शक्ति क्रमागत उपयोगिता ह्रास नियम या घटती उपयोगिता (Law of diminishing utility) का प्रसिद्ध नियम है। हम उपयोगिता के अर्थ को भली प्रकार समझते हैं। इसका अर्थ है किसी इच्छा की पूर्ति की क्षमता। जब हम यह कहते हैं कि अमुक वस्तु की बहुत उपयोगिता है, तो उससे हमारा तात्पर्य केवल यह होता है कि हमें उस वस्तु को प्राप्त करने की बड़ी तीव्र इच्छा है, जो उसके बदले काफी कीमत चुकाने को तैयार है।

क्रमगत उपयोगिता हास नियम या घटती उपयोगिता का नियम (Law of diminishing utility)—किसी व्यक्ति के लिये एक वस्तु की उपयोगिता, अर्थात् उस वस्तु को प्राप्त करने की इच्छा, इस बात पर निर्भर करती कि उस व्यक्ति के पास पहले से ही इन वस्तु की कुल कितनी मात्रा है। यदि किसी व्यक्ति के पास जूते नहीं हैं तो उसके लिये एक जोड़े जूतों की उपयोगिता उस व्यक्ति से अपेक्षा कहीं अधिक होगी जिसके पास पहले से ही उन्नी प्रकार के तीन जोड़े जूते हैं। हमारे गब्बों में यह कहा जा सकता है कि यदि किसी व्यक्ति के पास एक वस्तु की एक इकाई है तो उसके भण्डार में प्रत्येक इकाई की वृद्धि के साथ ही हर इकाई की उपयोगिता घटती जाती है। समान वस्तु की हर इकाई की वृद्धि के साथ ही प्रत्येक इकाई की घटती उपयोगिता की प्रवृत्ति प्रायः उपयोग की हर स्थिति में लागू होती है। उपयोग की प्रत्येक मात्रा में यह प्रवृत्ति पाई जाती है। यह संभव है कि कुछ वस्तुओं की उपयोगिता में घटती धीरे-धीरे हो और कुछ अन्य वस्तुओं की उपयोगिता तेजी से घटे, परन्तु तथ्य यह है कि उपयोगिता घटने की यह प्रवृत्ति हर स्थिति में विद्यमान रहती है और क्रमशः एक ऐसी स्थिति आ जायगी कि वस्तु की मात्रा में और अधिक वृद्धि भी बिल्कुल भी उपयोगिता नहीं रहेगी। यह प्रवृत्ति क्रमागत उपयोगिता हास नियम या घटती उपयोगिता के नाम से प्रसिद्ध है। प्रोफेसर मार्शल के गब्बों में वस्तु की हर मात्रा में वृद्धि होने से व्यक्ति का अतिरिक्त लाभ होता है, परन्तु वस्तु की दी गई मात्रा में घटनेवाली प्रत्येक इकाई में प्राप्ति होनेवाले यह अतिरिक्त लाभ कम हो जाता जाता है।

कही जायगी। मान लिया वह केवल तीन जोड़े जूते खरीदता है और उनके बाद खरीदने से इनकार कर देता है। ऐसी स्थिति में यदि वह केवल तीन ही जोड़े जूते खरीदता है, तो जूतों की सीमात उपयोगिता १० म्पये के बराबर होगी। इसलिये हम इस नियम की निम्नलिखित परिभाषा कर सकते हैं—

“एक निश्चित अवधि में किसी भी वस्तु की सीमात उपयोगिता कुल मात्रा में बढ़नेवाली प्रत्येक इकाई के साथ-साथ घटती जाती है।”



चित्र न० १८

इस नियम को ग्राफ द्वारा भी समझाया जा सकता है। ऊपर दिये गये चित्र न० १८ में अब रेखा में वस्तु (जूते) की मात्रा दी गयी है और विभिन्न जोड़ों के लिये खरीदार जो कीमत चुकाने को तैयार है, वह उस रेखा में दी गयी है। अब जोड़े जूतों के लिये खरीदार कक^१ कीमत चुकायेगा, अख जोड़ों के लिये खख^१ कीमत चुकायेगा, क्योंकि अब जोड़े की उपयोगिता अक जोड़े से कम होगी। इसी प्रकार खग जोड़े के लिये वह गग^१ कीमत चुकायेगा, गघ जोड़े के लिये घघ^१ कीमत चुकायेगा। जैसे-जैसे वह अधिक जोड़े खरीदना जायगा कीमत घटती जायगी क, ख, ग, घ, बिन्दुओं से होकर जाने वाली वक्र-रेखा क्रमागत उपयोगिता हानि नियम की वक्र-रेखा होगी और यह रेखा निरन्तर हानिमान रहती रहेगी।

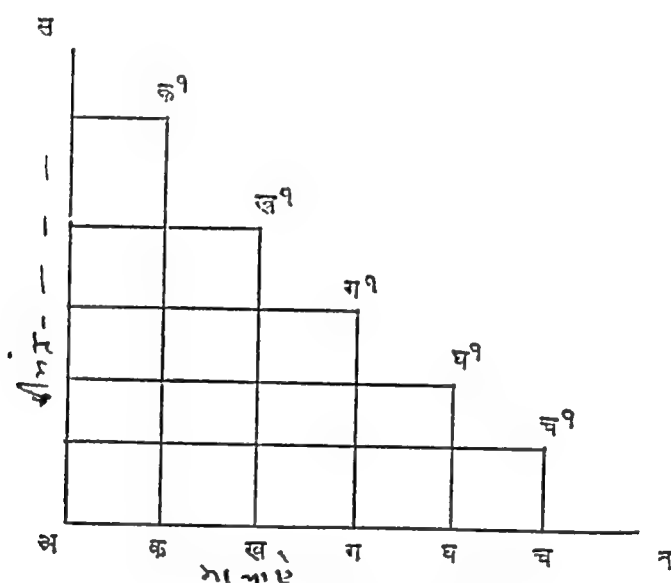
नियम की सीमाएँ (Limitations of law)—क्रमागत उपयोगिता द्वारा नियम की चर्चा करते समय प्रायः ‘निश्चित अवधि में’ वाक्यांश का प्रयोग किया यह वाक्यांश इस नियम की महत्वपूर्ण विशेषता है। यदि हम इस किया प

विचार करते समय एक निश्चित अवधि को ही ध्यान में रखें
 उपभोक्ता की पसन्द तो इस बीच उपभोक्ता की आदतों और उसकी पसन्द बदल
 और उनकी आदतें सकती हैं। इसलिये यदि यह कहा जाय कि मनुष्य अच्छा
 परिवर्तनशील माननी सगीत जितना अधिक सुनता है, वह सगीत को उतना ही
 अधिक पसन्द करने लगता है, तो यह नियम के लिये अपवाद
 स्वरूप नहीं कहा जायगा। या यदि यह कहा जाय कि मनुष्य
 जितना ही अधिक गराव पीता है, उसकी गराव पीने की इच्छा और बढ़ती जाती है,
 हमें नियम का अपवाद नहीं कहा जायगा। क्योंकि इस बीच उपभोक्ता की आदतें
 और उनकी पसन्द बदल गई हैं। हमें विचार के लिये ऐसी अवधि को लेना चाहिये, जो
 र नियति के लिये उपयुक्त सिद्ध हो। यह हर स्थिति में सत्य है कि एक निश्चित अवधि
 उपभोक्ता के स्वभाव और उसकी पसन्द को अपरिवर्तनशील मानते हुए वस्तु की
 मात्रा में जितनी भी इकाइयाँ बढ़ाई जायँगी, उनकी उपयोगिता पहले की अपेक्षा
 कम होगी।

इसी प्रकार हमें प्रत्येक इकाई की उपयुक्त मात्रा लेनी चाहिये। यदि पहले की
 मात्रा बहुत कम है, तो अतिरिक्त इकाइयाँ बढ़ाने पर पहले सीमाना उपयोगिता में कमी
 के बजाय वृद्धि दिखाई देगी। यदि कोई व्यक्ति काफी समय
 तक छोटी इकाइयाँ लेने तक काम करते रहने से थक गया है या लव-गया है तो कुछ
 सीमात उपयोगिता दिनों के अवकाश में उसकी हालत में बिना रुक रुक नही
 होगा जब कि यदि उसे उसकी दूनी छुट्टियाँ मिल जाए तो
 उसके स्वास्थ्य-सुधार में भी दुगुना लाभ होगा। इसलिए
 वस्तु की ऐसी इकाइयाँ लेनी चाहिये, जो व्यावसायिक और उपयोगिता माप में हों।
 सीमाना द्वास्तविक सीमाएँ नहीं कही जा सकती हैं। ये नियम की कुछ मात्रा की
 गवेषण करनी है।

कही जायगी। मान लिया वह केवल तीन जोड़े जूते खरीदता है और उसके वा खरीदने से इनकार कर देता है। ऐसी स्थिति में यदि वह केवल तीन ही जोड़े जू खरीदता है, तो जूतों की सीमात उपयोगिता १० रुपये के बराबर होगी। इसलिए हम इस नियम की निम्नलिखित परिभाषा कर सकते हैं —

“एक निश्चित अवधि में किसी भी वस्तु की सीमात उपयोगिता कुल मात्रा बढ़नेवाली प्रत्येक इकाई के साथ-साथ घटती जाती है।”



चित्र न० १८

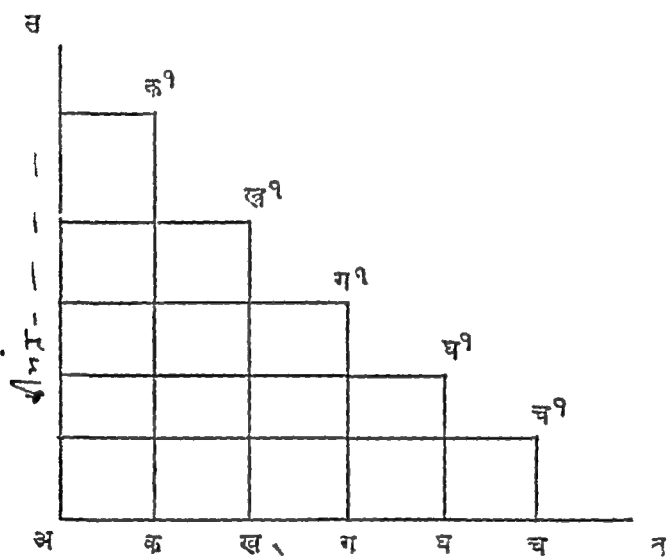
इस नियम को ग्राफ द्वारा भी समझाया जा सकता है। ऊपर दिये गये चित्र न० १८ में अब रेखा में वस्तु (जूते) की मात्रा दी गयी है और विभिन्न जोड़ों के लिये खरीदार जो कीमत चुकाने को तैयार है, वह उस रेखा में दी गयी है। अब जोड़े जूतों के लिये खरीदार कक^१ कीमत चुकायेगा, अख जोड़ों के लिये खख^१ कीमत चुकायेगा, क्योंकि अब जोड़े की उपयोगिता अक जोड़े से कम होगी। इसी प्रकार सग जोड़े के लिये वह गग^१ कीमत चुकायेगा, गघ जोड़े के लिये घघ^१ कीमत चुकायेगा। जैसे-जैसे वह अधिक जोड़े खरीदना जायगा कीमत घटती जायगी। क, ख, ग, घ, बिन्दुओं से होकर जाने वाली वक्र-रेखा क्रमागत उपयोगिता ह्रास नियम की वक्र-रेखा होगी और यह रेखा निरन्तर हानोन्मुख रहेगी।

नियम की सीमाएँ (Limitations of law)—क्रमागत उपयोगिता ह्रास नियम की चर्चा करते समय प्रायः ‘निश्चित अवधि में’ वाक्यांश का प्रयोग किया

यह वाक्यांश इस नियम की महत्वपूर्ण विशेषता है। यदि हम इस क्रिया पर

कही जायगी। मान लिया वह केवल तीन जोड़े जूते खरीदता है और उसके बाद खरीदने से इनकार कर देता है। ऐसी स्थिति में यदि वह केवल तीन ही जोड़े जूते खरीदता है, तो जूतों की सीमात उपयोगिता १० रुपये के बराबर होगी। इसलिए हम इस नियम की निम्नलिखित परिभाषा कर सकते हैं —

“एक निश्चित अवधि में किसी भी वस्तु की सीमात उपयोगिता कुल मात्रा में बढ़नेवाली प्रत्येक इकाई के साथ-साथ घटती जाती है।”



चित्र न० १८

इस नियम को ग्राफ द्वारा भी समझाया जा सकता है। ऊपर दिये गये चित्र न० १८ में अव रेखा में वस्तु (जूते) की मात्रा दी गयी है और विभिन्न जोड़ों के लिये खरीदार जो कीमत चुकाने को तैयार है, वह अस रेखा में दी गयी है। अतः जोड़े जूतों के लिये खरीदार कक^१ कीमत चुकायेगा, अख जोड़ों के लिये खख^१ कीमत चुकायेगा, क्योंकि अब जोड़े की उपयोगिता अक जोड़े से कम होगी। इसी प्रकार खग जोड़े के लिये वह गग^१ कीमत चुकायेगा, गघ जोड़े के लिये घघ^१ कीमत चुकायेगा। जैसे-जैसे वह अधिक जोड़े खरीदता जायगा कीमत घटती जायगी। क, ख, ग, घ, बिन्दुओं से होकर जाने वाली वक्र-रेखा क्रमागत उपयोगिता द्वारा नियम की वक्र-रेखा होगी और यह रेखा निरन्तर ह्रासोन्मुख रहेगी।

नियम की सीमाएँ (Limitations of law)—क्रमागत उपयोगिता द्वारा नियम की चर्चा करते समय प्रायः ‘निश्चित अवधि में’ वाक्यांश का प्रयोग किया गया है। यह वाक्यांश इस नियम की महत्वपूर्ण विशेषता है। यदि हम इस क्रिया पर

विचार करते समय एक निश्चित अवधि को ही ध्यान में रखें तो इस बीच उपभोक्ता की आदतें और उसकी पसन्द बदल सकती हैं। इसलिये यदि यह कहा जाय कि मनुष्य अच्छा संगीत जितना अधिक सुनता है, वह संगीत को उतना ही अधिक पसन्द करने लगता है, तो यह नियम के लिये अपवाद स्वरूप नहीं कहा जायगा। या यदि यह कहा जाय कि मनुष्य उतना ही अधिक शराब पीता है, उसकी शराब पीने की इच्छा और बढ़ती जाती है, तो इसे नियम का अपवाद नहीं कहा जायगा। क्योंकि इस बीच उपभोक्ता की आदतें और उसकी पसन्द बदल गई हैं। हमें विचार के लिये ऐसी अवधि को लेना चाहिये, जो स्थिति के लिये उपयुक्त सिद्ध हो। यह हर स्थिति में सत्य है कि एक निश्चित अवधि उपभोक्ता के स्वभाव और उसकी पसन्द को अपरिवर्तनशील मानते हुए वस्तु की मात्रा में जितनी भी इकाइयाँ बढ़ाई जायेंगी, उनकी उपयोगिता पहले की अपेक्षा कम होगी।

इसी प्रकार हमें प्रत्येक इकाई की उपयुक्त मात्रा लेनी चाहिये। यदि पहले की मात्राएँ बहुत कम हैं, तो अतिरिक्त इकाइयाँ बढ़ाने पर पहले सीमांत उपयोगिता में कमी के बजाय वृद्धि दिखाई देगी। यदि कोई व्यक्ति काफी समय बहुत छोटी इकाइयाँ लेने तक काम करते रहने से थक गया है या ऊब गया है तो कुछ पर सीमांत उपयोगिता दिनों के अवकाश से उसकी हालत में विशेष सुधार नहीं बढ़ेगा। होगा जब कि यदि उसे इसकी दूनी छुट्टियाँ मिल जायें तो उसके स्वास्थ्य-सुधार में भी दुगुना लाभ होगा। इसलिये हमें वस्तु की ऐसी इकाइयाँ लेनी चाहिये, जो व्यापक और उपयुक्त मात्रा में हो। ये सीमाएँ वास्तविक सीमाएँ नहीं कही जा सकती हैं। ये नियम की कुछ शर्तों की ओर सकेत भर करती हैं।

कुछ ऐसी वस्तुएँ भी हैं, जिनकी सीमान्त उपयोगिता कुल मात्रा में बढ़ने वाली अतिरिक्त इकाइयों के साथ नहीं घटती है। कठिनाता से प्राप्त होनेवाली या ऐतिहासिक सामग्री के संग्रहकर्ता या टिकट जमा करने वाले की सदा यह इच्छा बनी रह सकती है कि उसके संग्रह में निरन्तर वृद्धि होती जाय। यह इच्छा तीव्र हो सकती है। परन्तु विनर¹ (Viner) के मतानुसार यदि हम विचार करने के लिये वस्तु की पूरी मात्रा को उपयुक्त इकाई मान ले तो यह नियम की सीमा नहीं रह जाती है। उदाहरण के लिये यदि यह मालूम है कि एक ही प्रकार के दो मोती हैं, तो दोनों मोतियों को एक रत्न मान लेना चाहिये। इसी प्रकार के मोती और प्राप्त हों तो उनकी प्रत्येक इकाई की उपयोगिता पहले की अपेक्षा कम होगी।

¹ Viner, "The Utility Concept in Economic Theory" in the Journal of Political Economy, 1952

कुछ स्थितियों में किसी वस्तु की सीमांत उपयोगिता केवल इस बात पर ही निर्भर नहीं करती है कि उपभोक्ता के पास उस वस्तु की कुल कितनी मात्रा है, बल्कि इस बात पर निर्भर करती है कि अन्य व्यक्तियों के पास उस वस्तु की कुल कितनी मात्रा है। उदाहरण के लिये टेलीफोन के एक सेट की उपयोगिता टेलीफोन के अधिक प्रयोग होने के साथ-साथ बढ़ती जाती है। यही बात अन्य शोक की वस्तुओं पर लागू होती है। परन्तु इस बात में सन्देह नहीं है कि एक निश्चित अवधि में यदि यह ज्ञात हो कि वस्तु का कितना उपयोग किया जा सकता है, तो वस्तु की प्रत्येक इकाई बढ़ने के माय में उनकी उपयोगिता भी घटती जायगी। उदाहरण के लिये यदि टेलीफोन का उपयोग करनेवालों की संख्या निश्चित हो तो टेलीफोन का एक सेट और बढ़ जाने से उस व्यक्ति को पहले सेट की अपेक्षा कम सन्तोष प्राप्त होगा। इस नये सेट की उपयोगिता पहले सेट की अपेक्षा कम होगी।

ये सीमाएं यद्यपि विशेष महत्त्व की नहीं हैं, फिर भी इनके रहने हुए यह प्रवृत्ति इतने व्यापक रूप से और सर्वत्र पाई जाती है कि हम इसे बिना किसी हिचक के मग्न लागू मान सकते हैं। यह नियम इस कारण अधिक महत्त्वपूर्ण है कि यह माँग के नियम का आधार है और इस बात को अच्छी तरह समझाता है कि माँग की वक्र-रेखा का झुकाव नीचे की ओर क्यों होता है।

कुल उपयोगिता और सीमांत उपयोगिता (Total utility and marginal utility)—उपभोक्ता के पास किसी वस्तु की कुल कितनी इकाइयाँ हैं, सबकी उपयोगिताओं का योग कुल उपयोगिता (Total Utility) कहा जाता है। यह उस कुल उपयोगिता के बराबर है, जिसकी हमें वस्तु की सभी इकाइयों के छिन जाने से हानि उठानी पड़ेगी। दी हुई कीमत पर हम वस्तु की जो अंतिम इकाई खरीदेंगे उससे प्राप्त उपयोगिता ही सीमांत उपयोगिता होगी। यहाँ इस बात पर ध्यान देना आवश्यक है कि दी हुई कीमत पर हम इस इकाई से अधिक खरीदना नहीं चाहेंगे। जूतों के उदाहरण में मान लिया कि एक व्यक्ति केवल तीन जोड़े जूते खरीदता है। उसके लिये जूतों की कुल उपयोगिता (१६ + १४ + १० रुपये) या ४० रुपये के बराबर होगी, परन्तु सीमांत उपयोगिता केवल १० रुपये के बराबर होगी।

कीमत के द्वारा कुल उपयोगिता नहीं बल्कि सीमांत उपयोगिता नापी जाती है। एक व्यक्ति किसी वस्तु को तब तक खरीदता जायगा जब तक कि उसकी सीमांत उपयोगिता वस्तु की कीमत के बराबर न हो जाय। पानी की कीमत पर पानी की कुल उपलब्ध मात्रा की उपयोगिता का प्रभाव नहीं पड़ता है। वास्तव में कीमत पर पानी की एक अधिक या एक कम इकाई की उपयोगिता का प्रभाव पड़ता है। इसलिए यह स्पष्ट है कि कुल उपयोगिता के सिद्धान्त का केवल सीमांत उपयोगिता की सैद्धान्तिक महत्त्व है, जब कि सीमांत उपयोगिता का व्यवहार की दृष्टि से बहुत अधिक महत्त्व है। इस बात का माप होती है। न कोई जानता है और न जानने की कोशिश ही करता है।

कि वस्तु की जैसे चाय की सभी इकाइयों की कुल उपयोगिता क्या है। इसकी कोई कभी गणना ही नहीं करता है। परन्तु सीमात उपयोगिता का सिद्धान्त हमारे दैनिक जीवन के व्यवहार में आता है। प्रत्येक खरीदार के सामने सदैव यह प्रश्न उपस्थित रहता है कि खरीदारी कब बन्द की जाय। हर खरीदार को अपनी खरीदारी की एक सीमा निश्चित करनी पड़ती है और इस सीमा को निर्धारित करने में उसे इस बात पर विचार करना पड़ता है कि एक इकाई कम खरीदी जाय या अधिक खरीदी जाय। यह निश्चित करने में उसका ध्यान वस्तु की उस कीमत पर रहता है, जो उसे एक इकाई अधिक या कम खरीदने में चुकानी पड़ेगी। अतः एक ऐसी स्थिति आती है, जब वह खरीदारी बन्द कर देता है और यही उसकी खरीदारी की सीमा होती है। यहाँ पर इस बात पर ध्यान देने की आवश्यकता है कि सीमात उपयोगिता वास्तव सीमान्त इकाई अंतिम में अंतिम इकाई की उपयोगिता नहीं है। यह एक अधिक इकाई नहीं है। या कम इकाई की उपयोगिता है, क्योंकि भौतिक दृष्टि से सभी इकाइयों में किसी प्रकार का भेद नहीं किया जा सकता है। इस प्रकार मेरे भण्डार में एक पौण्ड चाय की उतनी ही उपयोगिता है, जितनी किसी अन्य पौण्ड चाय की जिसमें कि चाय के भण्डार का अंतिम पौण्ड भी शामिल है। यदि अन्य बातें यथास्थिति रहे तो पाँच पौण्ड चाय में से एक पौण्ड चाय की उपयोगिता छ या अधिक पौण्ड चाय में से एक पौण्ड की उपयोगिता की अपेक्षा अधिक होगी।

सीमात की उपयोगिता (Importance of margin)—किसी वस्तु की कीमत उस वस्तु की सीमात उपयोगिता के बराबर होती है। एक व्यक्ति यदि किसी वस्तु की एक से अधिक इकाइयाँ खरीदे तो जैसे-जैसे वह खरीदना जायगा प्रत्येक अगली इकाई की उपयोगिता कम होती जायगी। जब उसे यह मालूम होगा कि अंत में खरीदी गई इकाई की उपयोगिता कीमत के बराबर है, तो वह आगे खरीदना बन्द कर देगा। यह इकाई सीमान्त इकाई कही जायगी और इससे जो उपयोगिता प्राप्त होगी वह ठीक कीमत के बराबर होगी। सीमात इकाई का सिद्धान्त मूल्य (value) सिद्धान्त के लिये विशेष महत्त्व का है।

यह बताया जा चुका है कि इस सीमात इकाई की उपयोगिता से मूल्य निर्धारित किया जाता है। यह बात गलत है। सीमात इकाइयों के आधार पर कभी भी मूल्य निर्धारित नहीं किया जाता है। वास्तव में सीमान्त इकाइयाँ और स्वयं मूल्य माग और पूर्ति की शक्तियों के पारस्परिक सम्बन्ध से निर्धारित किये जाते हैं। जहाँ पर माग और पूर्ति की वक्र-रेखाएँ मिलती हैं, उस बिन्दु पर वे रेखाएँ सीमान्त इकाई और मूल्य निर्धारित करती हैं। किसी वस्तु की सीमान्त इकाई या उसकी कीमत मूल्य निर्धारित

{ नही करती है, वत्कि इनको और स्वयं को माँग और पूर्ति के पारस्परिक सम्बन्ध निर्धारित करते हैं।' 1

इससे स्पष्ट है कि सीमान्त इकाई मूल्य निर्धारित नहीं करती है। निस्सन्देह सत्य है कि यदि सीमान्त इकाई मालूम नहीं होती, तो वस्तु का मूल्य भिन्न ; परन्तु यह बात समान रूप से अन्य इकाइयों पर भी

होती है, क्योंकि यह माना गया है कि वस्तु की सीमान्त वह बिन्दु है जहाँ इकाइयाँ समान हैं, उनमें भेद नहीं किया जा सकता जिस पर (जिसके द्वारा) मूल्य को न तो सीमांत इकाई की माँग निर्धारित व नहीं) मूल्य निर्धारित है और न सीमांत इकाई की कीमत। वास्तव में किया जाता है।

माँग और कुल पूर्ति का सन्तुलन बिन्दु ही मूल्य निर्धारित करता है। सीमान्त इकाई की स्थिति सीमांत इकाई के रूप में कुल माँग पर निर्भर करती है, जिसका कुल पूर्ति के साथ सन्तुलन स्थापित हो। माना कि एक नाव ९ व्यक्तियों को नहीं ले जा सकती है, और भरी हुई है। मान लिया कि एक दसवाँ व्यक्ति भी नाव पर कूद जाता है और फलस्वरूप नाव डूब जाती है। हम यह नहीं कह सकते हैं कि नाव केवल दसवें व्यक्ति के वजन के कारण डूबी। वास्तव में यह कहना अधिक सही होगा कि ९ व्यक्तियों-दसवें व्यक्ति के कुल वजन के कारण ही नाव डूबी। इसी प्रकार मूल्य को सीमांत इकाई की उपयोगिता निर्धारित नहीं करती है। वास्तव में अन्य इकाइयों की सीमांत इकाई की माँग मूल्य निर्धारित करती है और सीमान्त इकाई तथा मूल्य को कुल माँग तथा कुल पूर्ति निर्धारित करती है। सीमांत एक ऐसा बिन्दु है, जिस पर (जिसके द्वारा नहीं) मूल्य निर्धारित किया जाता है। इसका यह तात्पर्य नहीं कि मूल्य पर सीमांत इकाई का कुछ प्रभाव नहीं होता है। सीमान्त इकाई भी अन्य किसी भी इकाई की तरह कुल पूर्ति का एक अंश है, इसलिये निश्चय ही मूल्य पर प्रभाव डालती है। यदि सीमांत इकाई या सीमांत खरीदार या विक्रेता न हो तो इससे मूल्य में अवश्य परिवर्तन आयेगा, क्योंकि तब कुल पूर्ति या कुछ माँग भिन्न-भिन्न होंगे।

सीमांत बिन्दु का सिद्धान्त निश्चय ही महत्त्वपूर्ण है, क्योंकि सीमान्त वह केन्द्र बिन्दु है, जिस पर हम मूल्य निर्धारित करनेवाली शक्तियों के पारस्परिक सम्बन्ध

1 "Marginal uses and cost do not govern value, but are governed together with value by the general relations of demand and supply"

मूल्य निर्धारित करने वाली शक्तियों का अध्ययन करने के लिये हमें सीमान्त बिन्दु पर विचार करना पड़ेगा। का उपयुक्त अध्ययन कर सकते हैं। मूल्य में परिवर्तन कर सकने वाली शक्तियों के प्रभाव का सीमान्त बिन्दु पर ही अनुभव किया जा सकता है। जब खाद्यान्न इत्यादि की कीमतें गिरती हैं, तब सबसे पहले सीमांत भूमि को ही अपात् उस भूमि को जिसमें उत्पादित वस्तु की कीमत मुश्किल से उत्पादन व्यय को पूरा कर पाती है, वज्र छोड़ दिया जाता है। इसलिये सीमान्त बिन्दु हमारे विचार का अवश्य केन्द्र-बिन्दु होता है। इसलिये हम अर्थशास्त्रियों को सीमांत बिन्दु के महत्त्व को अवश्य समझना चाहिये और उसकी प्रवृत्तियों का अध्ययन करना चाहिये।

एक अन्य सिद्धान्त (An alternate theory)

कुछ वर्षों से अनेक लेखकों ने सीमान्त उपयोगिता के सिद्धान्त की आलोचना की है। इन लेखकों में प्रोफेसर हिक्स (Professor Hicks) और एलन (Allen) प्रमुख हैं। सर्वप्रथम यह कहा गया है कि सीमांत उपयोगिता के सिद्धान्त में यह माना गया है कि उपभोक्ता किसी एक वस्तु की उपयोगिता को अन्य वस्तुओं से अलग पृथक् रूप से जान सकता है। परन्तु प्रायः ऐसा नहीं होता है। किसी व्यक्ति के लिये एक वस्तु की उपयोगिता अन्य अनेक वस्तुओं के आधार पर निर्धारित की है। दूसरे इस सिद्धान्त में माना गया है कि उपयोगिता को नापा जा सकता है। किसी वस्तु की उपयोगिता को नापने के लिये ऐसी बहुत-सी बातों को मान्यता के रूप में मान लिया जाता है, जिनके सही होने में सन्देह है और जो मूल्य निर्धारित करने के लिये आवश्यक नहीं होती हैं। प्रोफेसर हिक्स के मतानुसार यदि उपभोक्ता के व्यवहार का अध्ययन किया जाय तो पता चलता है कि उपभोक्ता एक प्रकार की वस्तुओं की अपेक्षा दूसरे प्रकार की वस्तुओं को अधिक पसन्द करता है। अर्थशास्त्रियों के लिये केवल इतना ही आवश्यक है कि वह इस तथ्य पर ध्यान दे। इस सम्बन्ध में उपयोगिता या किसी वस्तु में प्राप्त सन्तोष के विषय में कुछ और कल्पना करने की आवश्यकता नहीं है। यदि मूल्य के सिद्धान्त पर इस आधार पर विचार किया जायगा तो उपयोगिता के सिद्धान्त की अपेक्षा कम और अपेक्षाकृत कम जटिल मान्यताओं का सामना करना पड़ेगा।

सीमांत पसन्द का सिद्धान्त (The theory of marginal preference)—मान लो कि एक ऐसा व्यक्ति है, जिसको कुछ रूपों की आय प्राप्त होती है। वह इस आय को अनेक वस्तुओं को खरीदने में व्यय करना चाहता है। यह व्यक्ति भी अन्य व्यक्तियों की तरह अनेक वस्तुओं की एक निश्चित मात्रा का उपभोग करने

का आदी है। अपने परिवार के रहन-सहन के स्तर के आधार पर उस व्यक्ति ने अपने व्यय का निश्चित स्तर स्थिर कर लिया है। अपने व्यय की मात्रा पूर्व निर्धारित सीमा के अन्तर्गत रखने के लिये वह समय-समय पर कुछ वस्तुओं पर व्यय कम कर के अन्य वस्तुओं पर अधिक व्यय करता है। वह अपने व्यय की मदों में यथासंभव सुधार करना प्रयत्न करता रहता है।

इस व्यक्ति को यह मालूम होता है कि अनेक ऐसी वस्तुएँ हैं, जिन पर व्यय किया जा सकता है। उदाहरण के लिये वह यह निश्चय कर सकता है कि गाड़ी के जूते तक पहुँचने के लिये कुछ अधिक दूर तक पैदल चला जाय और यातायात पर खर्च होनेवाली थोड़ी रकम बचाकर उससे अपने परिवार के लोगों को मिनेमा दिखावे। या वह अपने कपड़ों पर कम खर्च करके कुछ रुपया बचाने का प्रयत्न कर सकता है और इस बचत से वह अपनी पत्नी को उसकी वर्षगांठ पर कुछ उपहार भेंट कर सकता है। इन सभी संभावनाओं पर विचार करने के बाद वह कुछ निर्णय कर सकता है। एक बार निर्णय कर लेने के बाद वह व्यक्ति अ की कम मात्रा खरीद कर व की अधिक मात्रा खरीदता है। इससे हम इस परिणाम पर पहुँचते हैं कि वह व्यक्ति अ की अपेक्षा व की अधिक पसन्द करता है। इसके लिये इसकी आवश्यकता नहीं पड़ती है कि अ तथा व की उपयोगिता को नापने की कठिन क्रिया सम्पन्न की जाय। इस प्रकार यदि हमें यह मालूम हो कि वह व्यक्ति अ पर १० रुपया कम और व पर १० रुपया अधिक व्यय करता है, तो हम केवल यही कहेंगे कि वह १० रुपये के व को १० रुपये के अ में जमीन पसन्द करता है।

यदि व्यय की मदों में इस सुधार के बाद वह व्यक्ति अपने व्यय में कुछ और परिवर्तन नहीं करता है, तो हम यह निष्कर्ष निकाल सकते हैं कि वस्तुओं के इस प्रतिस्थापन के बाद १० रुपये के अ और व को वह समान रूप में पसन्द करता है और अ के स्थान पर व की ओर अधिक मात्रा के उपयोग से उसे कुछ लाभ नहीं दिखाई देता। इसलिये वह कहा जा सकता है कि इन दो वस्तुओं के सम्बन्ध में उसकी पसन्द सीमांत तक पहुँची है।

प्रतिस्थापन की सीमान्त दर (Marginal rate of substitution)—उक्त उदाहरण से प्रकट है कि जब व्यक्ति के सामने १० रुपये के अ और १० रुपये के व में निर्वाचन करने की समस्या उपस्थित हुई तो उसने अ की अपेक्षा व को अधिक पसन्द किया। दूसरे शब्दों में यह कहा जा सकता है कि १० रुपये का व १० रुपये के अ की अपेक्षा अधिक उपयुक्त समझा गया। परन्तु एक बार यह पसन्द निर्धारित हो जाने पर इनकी परस्पर सम्बन्धित पसन्दों में परिवर्तन हुआ और व की मात्रा में अतिरिक्त वृद्धि होने से उसके प्रति व्यक्ति की रुचि घटने लगी, जब कि अ की मात्रा में कमी होने के कारण उसके प्रति व्यक्ति की रुचि बढ़ने लगी। इन वस्तुओं के प्रति व्यक्ति की पसन्द इतना परिवर्तन हुआ कि वह अब अ के स्थान पर व का उपभोग करने के लिये तैयार

नही रहा। दूसरे शब्दों में यह कहा जा सकता है कि ऐसी स्थिति में व्यक्ति को जितना पसन्द अ है उतना ही व है। इन दोनों वस्तुओं के प्रति उसकी रुचि समान है और किसी एक के स्थान पर दूसरे का उपयोग नहीं किया जायगा। जब दो वस्तुओं के लिये व्यक्ति की सापेक्षिक पसन्द बराबर है, तब इनमें से एक वस्तु का दूसरे वस्तु से क्या अनुपात है, इसे प्रतिस्थापन की सीमान्त दर का नाम दिया गया है।

प्रतिस्थापन की सीमात दर दो वस्तुओं की उन दो छोटी इकाइयों के आनुपातिक सम्बन्ध को कहते हैं, जिनको उपभोक्ता समान रूप से पसन्द करता है। अ के लिये व की प्रतिस्थापन की सीमात दर व की वह मात्रा है, जो अ की एक छोटी इकाई के बराबर ही पसन्द की जाती है। उक्त उदाहरण में १० रुपये के व और १० रुपये के अ के लिये उपभोक्ता की पसन्द बराबर है। मान लो कि अ की एक इकाई की कीमत २ रुपया है और व की एक इकाई की कीमत ५ रुपया है। ऐसी स्थिति में उपभोक्ता अ की ५ इकाइयों को उतना ही पसन्द करता है, जितना व की दो इकाइयों को। इसलिये अ के लिये व की प्रतिस्थापन की सीमात दर निम्नलिखित हुई —

अ की ५ इकाइया

व की २ इकाइयाँ

या ५

$\frac{2}{5}$

व और अ की कीमतों का आनुपातिक सम्बन्ध $\frac{2}{5}$ के बराबर है। इसलिये अ के लिये व की प्रतिस्थापन की सीमात दर उनकी कीमतों के अनुपात के बराबर अर्थात् $\frac{2}{5}$ के बराबर हुई। अ के स्थान पर व के उपयोग में व की प्रतिस्थापन की सीमात दर निम्नलिखित हुई —

अ की एक इकाई

व की कीमत

व की वह मात्रा जो अ की एक इकाई के बराबर पसन्द की जाती है

अ की कीमत

हासोन्मुख प्रतिस्थापन की सीमान्त दर (Diminishing marginal rate of substitution) — उपयोगिता के सिद्धान्त में यह बताया गया है कि एक व्यक्ति के पास किसी वस्तु की जितनी ही अधिक मात्रा होती है, उनकी सीमान्त उपयोगिता कम होती जाती है। क्रमागत उपयोगिता हान-नियम का स्थान यहाँ हासोन्मुख प्रतिस्थापन की सीमान्त दर ने ग्रहण कर लिया है। एक व्यक्ति के पास व की जितनी ही अधिक और अ की जितनी कम मात्रा होती है, यदि उसमें व की मात्रा में वृद्धि हो जाए अ की मात्रा में कमी हो तो व की प्रत्येक बढ़ी हुई इकाई से जो उपयोगिता प्राप्त होगी वह अ की प्रत्येक कम होती हुई इकाई की उपयोगिता के मुकाबले कम होगी। दूसरे शब्दों में यह कह सकते हैं कि एक व्यक्ति के पास किसी वस्तु की मात्रा में वृद्धि होती जाय तो इसकी दूसरे वस्तु के बदले प्रयुक्त की जानेवाली प्रत्येक इकाई की प्रतिस्थापन की सीमान्त उपयोगिता की दर घटती जायगी। अ के स्थान पर व की जितनी अधिक इकाइयों को बढ़ाया जायगा अ के लिये व की प्रतिस्थापन

उपयोगिता की सीमान्त दर कम होती जायगी। जब अ के लिये व की प्रतिस् उपयोगिता की सीमान्त दर ३ है, तब उपभोक्ता इस बात के लिये उदासीन है कि व की दो इकाइयों के स्थान पर अ की ५ इकाइयों का त्याग किया जाय या उसके विपरीत। परन्तु यदि एक बार वह व की २ इकाइयों के बदले अ की ५ इकाइयों की उपयोग करता होता है तो फिर वह इस बात से सहमत नही होगा कि व की दो इकाइयों के बदले व की ५ इकाइयों का त्याग किया जाय। चूँकि उसके पास अ की जितनी मात्रा थी, वह कम हो गई है, इसलिये अ की प्रत्येक इकाई के लिये उसका पसन्द बढ़ गई है, जब कि व की प्रत्येक अधिक इकाई की उपयोगिता घटती जाती है, क्योंकि उसके पास व की पहले से ही २ इकाइयाँ हैं। अ की ५ इकाइयों के त्याग में जो हानि होगी व की दो इकाइयाँ उसकी पूर्ति नहीं कर सकेंगी। परन्तु यह सम्भव है कि वह व की २ और इकाइयों के स्थान पर अ की ३ इकाइयों का उपयोग पसन्द करे। यह ऐसी स्थिति है, जब वह व की २ इकाइयों या अ की ३ इकाइयों को बराबर ही पसन्द करता है और अ के लिये व की प्रतिस्थापन उपयोगिता की दर ३ होगी। यदि एक वस्तु के बदले दूसरी वस्तु का उपयोग किया जाय तो प्रतिस्थापित वस्तु की मात्रा में वृद्धि होने और पहली वस्तु की मात्रा में कमी होने के साथ ही प्रतिस्थापित वस्तु की प्रतिस्थापन उपयोगिता की सीमान्त दर घट जाती है।

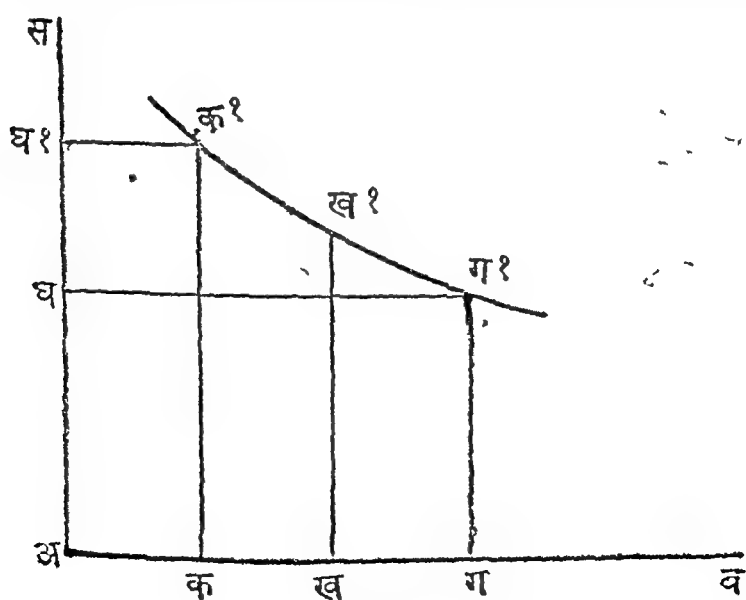
इस रीति का एक लाभ यह है कि यह सीमान्त उपयोगिता के सिद्धान्त के अपेक्षा अधिक यथार्थवादी है। यह सीमान्त उपयोगिता के सिद्धान्त से इस अर्थ में भी भिन्न है कि इसमें यह नहीं कहा गया है कि व वस्तु की माँग केवल उपभोक्ता की पसन्द पर निर्भर करती है। इसके विपरीत इस सिद्धान्त में इस तथ्य को स्पष्टरूप से स्वीकार किया गया है कि किसी वस्तु की माँग केवल उस वस्तु के लिये उपभोक्ता की इच्छा पर ही नहीं बल्कि उन अन्य वस्तुओं पर भी निर्भर करती है, जिन्हें उपभोक्ता अपनी आय से खरीदना चाहता है या खरीदता है।

उपभोक्ता की वचत का नियम (A note on the doctrine of consumer's surplus)—उपभोक्ता की वचत का नियम घटती उपयोगिता के नियम से बनाया गया है। हम किसी वस्तु की जो कीमत देते हैं, वह केवल सीमांत उपयोगिता बतलाती है, पूर्ण उपयोगिता नहीं। केवल सीमान्त मात्रा पर जिसे खरीदार किसी तरह खरीदने को राजी हो जाता है, कीमत ठीक उतनी तृप्ति के बराबर होती है, जितनी वह उस मात्रा से पाने की आशा करता है। लेकिन वह जो दूसरी मात्रा खरीदता है, उन पर उसे अधिक तृप्ति मिलती है। इन मात्राओं के लिये वह जितनी कीमत देता है, उससे अधिक देने को तैयार हो जायगा। वस्तुएँ खरीदने से उपभोक्ता को जितनी तृप्ति मिलती है और उनके लिये दाम देने से उसे जितनी तृप्ति छोड़ देनी पड़ती है, इन दोनों का अंतर उपभोक्ता की वचत का आर्थिक नाप है। उपभोक्ता को जो 'अधिक' तृप्ति मिलती है, वही उसकी वचत है। यह

‘अधिक’ तृप्ति क्या है? खरीदी हुई वस्तुओं की उपयोगिता और न खरीदी हुई वस्तुओं की उपयोगिता का जो अन्तर है, वही यह ‘अधिक’ तृप्ति है। यदि उसे इच्छित वस्तु न मिलती तो वह अपना द्रव्य अन्य वस्तुओं पर खर्च करने को बाध्य होता। परन्तु इनमें उसे पहले के बराबर तृप्ति न मिलती।

अपने विचारों को ठीक-ठीक प्रकट करने के लिये हम जूतों का उदाहरण ले लें, जिसे हम पीछे दे चुके हैं। जैसा पहले कह चुके हैं, जूतों के पहले जोड़े से एक व्यक्ति को कम से कम ६ रुपये के बराबर तृप्ति मिलती है। दूसरे जोड़े से वह ५ रुपये के बराबर ‘अधिक’ तृप्ति की आशा करता है। तीसरे जोड़े से वह ४ रुपये के बराबर ‘अधिक’ तृप्ति की आशा करता है। मान लो, वह किसी तरह ३ जोड़े जूते खरीदने पर राजी होता है, अधिक नहीं। चूंकि बाजार में एक कीमत से अधिक नहीं हो सकती, अर्थात् केवल एक दाम हो सकता है, इसलिये प्रत्येक जोड़े का मूल्य सीमान्त जोड़े के हिसाब से तय होगा, अर्थात् ४ रुपया होगा। वह तीनों जोड़ों के लिये कुल मिलाकर १२ रुपये (4×3) देगा। परन्तु हमारे उदाहरण के अनुमान के अनुसार वह तीनों जोड़ों में १५ रुपये ($6 + 5 + 4$) के बराबर तृप्ति पाता है। इसलिये अपनी खरीद पर वह जो खर्च करता है, उससे ३ रुपये ($15 - 12 = 3$) अधिक की तृप्ति का भोग करता है। इसलिये पूर्ण उपयोगिता और सीमान्त उपयोगिता में जो अन्तर होता है, उसमें खरीदी हुई मात्राओं का गुणा करने से जो गुणनफल आता है, वही उपभोक्ता की वचत बतलाता है।

किसी वस्तु के उपभोग से किसी व्यक्ति को जो उपभोक्ता की वचत होती है, वह इस अध्याय के चित्र न० १९ में दर्शायी गई है। इस चित्र में अस रेखा पर कीमत अथवा



चित्र न १९

उपयोगिता नापी गई है। अब रेखा पर मात्राएँ नापी गई हैं। किसी वस्तु की ऊँची मात्रा के लिये एक मनुष्य कक^१ कीमत देने के लिये तैयार है। अर्थात् वह कम से कम एकक^१ घ^१ मात्रा में तृप्ति की आशा करता है। नहीं तो वह कक^१ के बराबर कीमत देने को तैयार नहीं होगा। अब मात्रा के लिये खख^१ के बराबर कीमत देगा। अर्थात् वह कख मात्रा से कखख^१क^१ मात्रा में तृप्ति पाने की आशा करता है। खग मात्रा के लिये वह गग^१ कीमत देगा। अर्थात् उसने वह खगग^१ख^१ क्षेत्रफल के बराबर तृप्ति पाने की आशा करना है। मान लो, वह अक, कख और खग ये तीन मात्राएँ गग^१ कीमत पर खरीदता है। तो वह जितनी कुल खर्च करता है, वह अगग^१घ क्षेत्रफल (अर्थात् $अग \times गग^१$) के बराबर है। इसलिये अक, कख और खग मात्राओं के खरीदने में उपभोक्ता को घग^१क^१घ क्षेत्र के बराबर अधिक तृप्ति मिलनी है।

मार्शल के मतानुसार अधिक तृप्ति की मात्रा हमारे नामने आनेवाले अवसरों (opportunities) या हमारे मन के भावों पर निर्भर होती है। आनुकूल सम्पत्ता में बहुत-सी वस्तुएँ बड़ी आसानी से और कम खर्च पर बनती हैं। उनलिये वह कम कीमत पर बिकती भी है। परन्तु उनमें जो तृप्ति मिलनी है, वह बहुत बड़ी अधिक होती है। परन्तु किसी वस्तु से हमें जो तृप्ति मिलनी है, कम सम्य जातियों में उसका महत्त्व नहीं होता है। उनके लिये वह प्रायः व्यर्थ उत्पादन होता है।

उपभोक्ता की वचत मापने में कठिनाइयाँ (Difficulties of measuring, consumer's surplus)—द्रव्य के रूप में उपभोक्ता की वचत मापने में कई प्रकार की कठिनाइयों का सामना करना पड़ता है। यह बात नान लेनी पड़ती है कि कम या अधिक द्रव्य खर्च करने से द्रव्य की सीमान्त उपयोगिता पर उत्तरा उत्तर नहीं पड़ता है। यदि पड़ना भी है तो इतना कम पड़ता है हमें यह मानना पड़ता कि हमें उस पर ध्यान देने की आवश्यकता नहीं है। यह है कि द्रव्य की सीमान्त अनुमान तभी उचित हो सकता है, जब किसी वस्तु पर उपयोगिता कभी नहीं किया गया खर्च कुल आमदनी का बहुत छोटा भाग हो। वदलेगी। परन्तु जब हम ऐसी वस्तुओं पर विचार करते हैं, जिन पर हमारी आमदनी का काफी बड़ा भाग खर्च होता है, तब खर्च की कमी-बेशी द्रव्य की सीमान्त उपयोगिता पर अवश्य असर पड़ेगी और उसे बदल देगी, तब हमारे नतीजों में अन्तर पड़ जायगा।

यह कठिनाई वास्तविक है और इसमें इस सिद्धान्त की उपयोगिता पर काफी रोक लग जाती है। इस सम्बन्ध में मार्शल का कहना है कि यह कठिनाई तो सभी आर्थिक समस्याओं में पाई जाती है। इस सिद्धान्त के सम्बन्ध में यह कोई विशेष बात नहीं है। जे० आर० हिक्स^१ ने इस कठिनाई का एक हल बतलाया है। उसका मत है

^१ J. R. Hicks, Value and Capital, pp. 33-41

कि इस समस्या पर विचार करने का सबसे अच्छा तरीका यह है कि उपभोक्ता की वचत को एक प्रकार से आमदनी में वृद्धि समझना चाहिये, जो किसी वस्तु की कीमत गिरने से प्राप्त होती है। मान लो, एक मनुष्य १० पैसे जोड़े के हिसाब से ४ जोड़े नन्तरे खरीदेगा। यदि कीमत गिरती है और सतरा ६ पैसे जोड़ा हो जाता है, फिर भी वह ६ पैसे जोड़े के हिसाब से केवल ४ जोड़े सतरे खरीदने का निश्चय करता है। तब उनकी द्रव्य-आमदनी चार आना बढ़ जायेगी और उसे वह अन्य वस्तुओं पर खर्च कर सकता है। सम्भावना तो यह है कि सतरो की कीमत अपेक्षाकृत अधिक गिरने के कारण वह सतरो पर ही अधिक खर्च करेगा और अन्य वस्तुओं पर कम। इससे उसे लाभ ही होगा। जो भी हो, हम यह कह सकते हैं कि सतरो की कीमत गिरने के कारण उसे जो उपभोक्ता की वचत होगी, वह चार आने से कम न होगी।

दूसरी कठिनाई तब पैदा होती है, जब बाजार में किसी वस्तु के कुल उपयोग के आधार पर उसकी उपभोक्ता की कुल वचत द्रव्य के रूप में निश्चित करनी पड़ती है।

जिस बाजार में धनी और गरीब सभी वर्ग के लोग होंगे, उसमें गरीब आदमी के लिये एक रुपया खर्च करना धनी आदमी की अपेक्षा अधिक महत्त्वपूर्ण है। इसके सिवा यदि गरीब आदमियों की आमदनी बराबर भी होती तो भी उनकी रचि और विचरों में तो अंतर होता ही। एक आदमी किसी वस्तु की इच्छा दूसरे आदमी की अपेक्षा अधिक प्रगाढ़ता से कर सकता है। तब वह उसके लिये अधिक कीमत देने के लिये तैयार होगा। अथवा, जो कीमत दूसरा आदमी देगा, वही कीमत देकर भी पहले आदमी की तृप्ति अधिक होगी, क्योंकि इसकी इच्छा अधिक प्रगाढ़ थी। लेकिन ये कठिनाइयाँ ऐसी नहीं हैं, कि इनके कारण बाजार में उपभोक्ता की वचत न मापी जा सके। क्योंकि जब हम बहुत से लोगों का उदाहरण लेते हैं, तब हम औसत नियम (Law of Averages) की सहायता ले सकते हैं। एक तरफ जहाँ थोड़े से धनी लोगों की सम्पत्ति और रचि रहती है। वहाँ दूसरी तरफ सन्तुलन के लिये बहुत से लोगों की गरीबी रहती है। इसलिये हम इन धन और रचि के विभेदों को छोड़ सकते हैं।

पेटन आदि कुछ अर्थशास्त्रियों का मत है कि कोई मनुष्य जब किसी वस्तु की अतिरिक्त मागएँ करीबता है, तब पहले खरीदी हुई मात्रा के लिये उसकी रचि की प्रगाढ़ता का हो जाती है। अर्थात् जैसे-जैसे उसकी खरीद बढ़ती जाती

जैसे-जैसे हम अधिक मात्राएँ खरीदते हैं वैसे-वैसे पहले की मात्राओं की उपयोगिता कम होती जाती है। का पहला जोड़ा खरीदता है, तब उसकी उपयोगिता ३ रुपये से बहुत कम हो जाती है। “लेकिन इस बात की संभावना बहुत कम है कि उपभोग में थोड़ा-सा अन्तर होने में पहले की मात्राओं की उपयोगिता पर अधिक प्रभाव पड़ेगा। क्योंकि उपभोग की ‘समानता’ (commonness) में अन्तर अनुभव करने के लिये उपभोग में काफी अन्तर की आवश्यकता है।”¹ इसके सिवाय इस आलोचना में एक त्रुटि यह भी है कि मांग के अनुमा कीमत (demand price) की सूची बनाने की रीति के बारे में भी यह गलत विचार करती है। यह आलोचना तब उचित होनी, जब मांग के अनुसार कीमत की सूची मात्राओं की औसत उपयोगिता बताती। हमने जो उदाहरण लिया है, उसमें जोड़े के पहले जोड़े की उपयोगिता ६ रुपया है। जब वह दूसरा जोड़ा ५ रुपये में खरीदता है, तब दोनों जोड़ों की औसत उपयोगिता साठे पाँच रुपया होगी। जब वह तीसरा जोड़ा ४ रुपये में खरीदता है, तब एक जोड़े की औसत उपयोगिता पाँच रुपये होती है। इसलिये यदि हमारी मांग की रेखा केवल औसत उपयोगिता दिखाती, तब यह होता कि जैसे-जैसे कोई मनुष्य किसी वस्तु की अधिकाधिक मात्राएँ खरीदता, वैसे-वैसे प्रारम्भिक मात्राओं की औसत उपयोगिता कम होती जाती। लेकिन मांग के अनुसार कीमत की सूची अधिक मात्राओं की अधिक उपयोगिता (additional utility) दर्शाती है, खरीदार को दूसरे जोड़े से जो उपयोगिता मिलनी है, वह पहले जोड़े में मिली हुई उपयोगिता के अलावा (in addition to) है और जो उपयोगिता ५ रुपये के बराबर है। इसलिये वाद की खरीद का पहले की खरीद पर प्रभाव नहीं पड़ता। इसलिये यह आलोचना सही नहीं है।

एक अन्य कठिनाई यह है कि हम मांग-रेखा के प्रारम्भ के हिस्से नहीं खींच सकते क्योंकि वे शुद्ध अनुमान पर अवलम्बित होते हैं। यदि हमें यह सतारा है कि कोई वस्तु

¹ “It is highly improbable that a slight change in the consumption of anything would have an appreciable influence upon the utility of the earlier increments, because a considerable change in consumption is necessary to make us aware that any change in ‘commonness’ has taken place”

—Pigou, “Some Remarks on Utility” in the Economic Journal, 1903,

हमें विलकुल नहीं मिलेगी तो हम यह नहीं कह सकते कि हम उस वस्तु की कितनी कीमत देने को तैयार होंगे। उदाहरण के लिये यदि सप्ताह भर में हम पूरी माँग-सूची केवल एक जोड़ा जूता प्राप्त होता तो हम नहीं कहते कि उसके लिये कहाँ तक कीमत मिल सकती है। केवल अनुमान द्वारा हम कोई भी कीमत बता सकते हैं। इसलिये किसी वस्तु की माँग-कीमत केवल अनुमान-मात्र है। हम उसका अनुमान चालू दामों के आस-पास लगाते हैं। लेकिन यह कठिनाई केवल सैद्धान्तिक (theoretical) है और वह भी बहुत जटिल नहीं है। क्योंकि जहाँ तक नियम के प्रत्यक्ष का प्रश्न है, वह तो चालू दामों के आस-पास की कीमतों में फरक आने से उपयोगिता में जो अन्तर आते हैं, उनसे सम्बन्धित है। कीमतों में छोटे-छोटे अन्तर होने से उपभोक्ता की कुल वृत्त में जो अन्तर होता है, उससे हमारा सम्बन्ध है। उम्मे हम ऐसे मापना चाहते हैं, जैसे करो की समस्या में। और इस काम के लिये हमारी माँग के अनुसार कीमत की सूची काफी तर्कपूर्ण रहती है, यद्यपि उसमें कुछ त्रुटियाँ होती हैं।

सहायक अथवा बदली जानेवाली वस्तुओं के कारण भी उपभोक्ता की वृत्त मापने में कुछ कठिनाई होती है। बदली जानेवाली वस्तुओं का सबसे अच्छा उदाहरण चाय और कॉफी है। यदि चाय विलकुल न मिले तो लोग काफी पीने लगे, यद्यपि चाय न मिलने से उनकी तृप्ति में बहुत हानि होगी। परन्तु यदि चाय और कॉफी दोनों न मिले तो हानि बहुत होगी, क्योंकि फिर चाय के बदले कॉफी नहीं मिलेगी। इसलिये यदि यह मान ले कि चाय नहीं मिलेगी तो कॉफी तो मिलेगी और इस स्थिति में दोनों की जो उपयोगिता है, उससे अधिक एक साथ चाय और कॉफी मिलने की पूर्ण उपयोगिता अधिक है। इसलिये यदि हम चाय और कॉफी में मिलनेवाली कुल उपयोगिता को जोड़ दें तो भी दोनों के उपभोग में मिलनेवाली कुल तृप्ति को वह नहीं माप सकती। इस कठिनाई को दूर करने के लिये मार्शल का कहना है कि ऐसी स्थिति में हमें चाय और कॉफी दोनों वस्तुओं को एक वस्तु मानना चाहिये और इन बदली जानेवाली वस्तुओं को एक माँग-सूची में रखना चाहिये।

जो वस्तु जीवन की आवश्यकताओं में शामिल है, उनकी पूर्ण उपयोगिता निर्दिष्ट करनी बहुत मुश्किल है। ऐसी वस्तुओं के उपभोग से जो तृप्ति मिलती है, वह बहुत प्रतिकूल (negative) होती है। अर्थात् स्वयं उनके उपभोग में कोई तृप्ति नहीं मिलती है। परन्तु यदि वे न मिले तो हमें बड़ी भारी कमी महसूस होगी। उनमें वृत्ति रहने के बजाय हम अपना मन कुछ उन पर खर्च करने को तैयार हो जायेंगे। इस स्थिति में उपभोक्ता की वृत्त अनिश्चित रहती है। केवल जीवन की आवश्यकताओं

के सम्बन्ध में नहीं, वरन् कृत्रिम आवश्यकताओं के सम्बन्ध में भी यही हाल होता है। इस कठिनाई को हल करने के लिये हम पैटन (Patten) का सुझाव मान कर 'मकटमय अर्थनीति' (Pam Economy) और 'आनन्दमय अर्थनीति' (Pleasure Economy) दो भेद कर सकते हैं। पहली स्थिति वह है, जत्र मनुष्य केवल अपनी जीवन-रक्षा के लिये अत्यन्त आवश्यक वस्तुओं का उपभोग करता है, निम्ने भूख, प्यास, सर्दी, गर्मी से उनकी रक्षा हो सके। किसी प्रकार की तृप्ति पाने के लिये नहीं, वरन् कष्ट से बचने के लिये वह उपभोग करता है। पहली स्थिति के समान होते ही दूसरी स्थिति आरम्भ होती है। तब मनुष्य के पास जीवन-रक्षा के लिये सभी साधन रहते हैं। यहाँ से अनुकूल तृप्ति आरम्भ होती है। उपभोक्ता की वचत केवल

उच्चता प्रदर्शन की वस्तुओं की उपभोक्ता की वचत अनिश्चित होती है।

दूसरी स्थिति में मापी जा सकती है। इसी प्रकार जो वस्तुएँ केवल व्यक्तिगत प्रदर्शन या भद्रता की इच्छा पूर्ण करती हैं, उनकी भी उपभोक्ता की पूर्ण वचत बहुत अनिश्चित होती है। ये वस्तुएँ (जैसे हीरे) केवल उच्चता और भद्रता देने का मूल्य रखती हैं। यदि उनकी ऊँची कीमत घट कर काफी कम हो जाय तो उनमें प्राप्त होनेवाली तृप्ति

भी काफी कम हो जायगी। उदाहरण के लिये यदि इस समय हीरे की कीमत काफी कम हो जाय तो हीरा पहिनेवालों के लिये उसकी उपयोगिता कम हो जायगी। इसलिये इस प्रकार की वस्तुओं की कीमत कम होने से उपभोक्ता की वचत की मात्रा हमेशा नहीं बढ़ती।

प्रोफेसर निकलसन (Prof. Nicholson) को उपभोक्ता की वचत के सिद्धान्त की उपयोगिता में गहरा सन्देह है। वे कहते हैं कि यह कहने से क्या लाभ कि १०० पौण्ड प्रति वर्ष की आय १००० पौण्ड प्रति वर्ष की आय के बराबर है। उनके

मतानुसार यह सिद्धान्त कोरा मनगढन्त और मनमाना है।

सिद्धान्त मनगढन्त और असत्य है।

परन्तु ऐसा कहना सही नहीं है। यदि हम भूतकाल की परिस्थितियों की तुलना वर्तमान काल से करें अथवा एक देश की परिस्थितियों की तुलना दूसरे देश की परिस्थितियों

में करें तो हम अपनी परिस्थितियों से जो लाभ प्राप्त होते हैं, उन्हें हम इस सिद्धान्त की सहायता से जान सकते हैं। जैसा मार्शल ने कहा है यदि हम मध्य अफ्रीका और लन्दन की परिस्थितियों की तुलना करें तो हमें इस प्रश्न के ओचित्य का पता चलेगा। जीवन के बहुत से सुख जो लन्दन में प्राप्त हैं मध्य अफ्रीका में देखने को नहीं मिलते। तब हम कह सकते हैं कि मध्य अफ्रीका में १००० पौण्ड की आमदनीवाला मनुष्य उतना ही सुखी है, जितना लन्दन में १०० पौण्ड की आयवाला मनुष्य। इसके सिवाय यह भी ध्यान में रखना चाहिये कि हम आमदनी की कुल उपयोगिता नहीं जानना चाहते। हम तो यह जानना चाहते हैं कि दामों में थोड़ी-बहुत कमी होने से उपभोक्ता की वचत में

मा अतर पड़ता है और इसके लिये 'मार्शल' ने जो उपाय बतलाया है, वह यद्यपि सीमित कार्य-शक्तिवाला है, परन्तु उससे हमारा काम चल सकता है।^१

यद्यपि उपभोक्ता की वचत का माप सदा ठीक-ठीक करना संभव नहीं है, परन्तु यह सिद्धान्त भी बिल्कुल कल्पित नहीं है। चूँकि वह हमारे साधारण विचारों के आधार पर बना है, इसलिये वह मनगढ़न्त अथवा असत्य नहीं है। "चाहे यह वचत उपभोग की निम्न श्रेणी में साफ जाहिर न हो, जहाँ केवल जीवन-रक्षा की वस्तुएँ खरीदी जाती हैं, अथवा चाहे यह उपभोग की उच्च श्रेणी में साफ जाहिर न हो, जहाँ केवल प्रदर्शन की इच्छा की तृप्ति की जाती है। परन्तु जिसे हम जीवन का सच्चा आनन्द कह सकते हैं, वहाँ यह साफ जाहिर होता है।"

नियम की सैद्धान्तिक और प्रत्यक्ष उपयोगिता (Theoretical and practical utility of the doctrine)—उपभोक्ता की वचत के सिद्धान्त की रचना सबसे पहले मार्शल ने की थी। उसने लिखा है कि उसका ध्येय यह उपयोगिता और कीमत में अन्तर मापता है। परिचित भाषा को ठोस रूप में रखना था, जिससे कि अधिक अध्ययन में सहायता मिल सके। इस सिद्धान्त से हमें यह महत्वपूर्ण बात मालूम होती है कि किसी वस्तु की कीमत उससे प्राप्त होनेवाली तृप्ति को हमेशा ठीक-ठीक नहीं बताती। वह केवल इस बात का संतोषप्रद उत्तर देती है कि नमक जैसी साधारण उपयोग की वस्तुओं की उपयोगिता और कीमत में बहुत अन्तर होता है और इस विभिन्न समय की परिस्थितियों की तुलना कर सकते हैं। सिद्धान्त की सहायता से हम इस अन्तर को एक मोटे तरीके से जान सकते हैं। दूसरे इस सिद्धान्त की सहायता से हम वास्तविक आय की मात्राओं की तुलना कर सकते हैं। अथवा यह जान सकते हैं कि किसी देश के एक मनुष्य को दूसरे देश के मनुष्यों की अपेक्षा जीवन की कितनी सुविधाएँ प्राप्त हैं। अथवा भूतकाल की अपेक्षा वर्तमान समय में जीवन की कितनी सुविधाएँ प्राप्त हैं। तीसरे एकाधिकार प्राप्ति व्यवसायी के लिये यह सिद्धान्त उपयोगी हो सकता है। वह अपनी वस्तुओं के दाम इतने ऊँचे रख सकता है कि किसी खरीदार के लिये उपभोक्ता की वचत की गुंजाइश न रह जायगी। परन्तु उस हालत में उसे खरीदारों के विरोध अथवा सार्वजनिक हस्तक्षेप का खतरा हो सकता है। इसलिये अपना एकाधिकार

^१ "The engine which he (Marshall) has devised, though limited in scope, can therefore often serve us."

—Prof. S. C. Parker, "Some Remarks on Utility," in the Economic Journal, 1903, p. 66

सुरक्षित रखने के लिये वह दाम कुछ कम रखेगा, जिसमें उपभोक्ता की वचत के लिये गुंजाइश अवश्य रहे। यदि उसमें सार्वजनिक हित की भावना है, अथवा अपने व्यवसाय प्रसार की चिन्ता है, तब तो वह अवश्य दाम कुछ कम रखेगा जिससे उपभोक्ता की वचत के लिये कुछ भी गुंजाइश रहे। किसी वस्तु के दाम कम रखने से लोग उसके उपभोग से परिचित हो जायेंगे, जिससे उसकी मांग बढ़ेगी और अन्त में उसमें मनाफा भी अति

अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय

लाभ मापने में

सहायक है।

प्राप्त होगा। चोये, जैसा मार्शल ने कहा है कि विभिन्न देशों के लोगों को अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय से जो लाभ होता है, उसे उपभोक्ता की वचत के रूप में मापा जा सकता है। पाचवे, कर सम्बन्धी समस्याओं के अध्ययन में इस

सिद्धान्त का विशेष महत्त्व है, इसकी सहायता में अर्थमन्त्री यह जान सकता है कि यदि चीनी अथवा नमक पर कुछ आना प्रति मन कर अधिक बढ़ा दिया जावे तो उपभोक्ता

को मे परिवर्तन होने

का प्रभाव मापने में

सहायक है।

की वचत में कितनी हानि होगी। यदि वस्तु ऐसी है कि उसमें क्रमागत वृद्धि का नियम लागू होता है तो उस पर जितना कर लगेगा उससे अधिक कीमत में वृद्धि कर दी जायगी।

परन्तु यदि उस वस्तु पर क्रमागत हानि का नियम लागू हो

तो कीमत में वृद्धि कर की मात्रा से कम रहेगी। इसलिये दूसरी स्थिति की अपेक्षा पहली स्थिति में उपभोक्ता की वचत की हानि अधिक होगी। साधारणतः अन्य वस्तुओं के यथास्थिति रहने से पहले की अपेक्षा दूसरी स्थिति का कर अधिक अवाञ्छनीय है। परन्तु जहाँ व्यवसाय में सरकारी सहायता दी जाती है, वहाँ पहली स्थिति का कर अवाञ्छनीय होगा। इस प्रकार उपभोक्ता की वचत के सिद्धान्त का सम्बन्ध अर्थशास्त्र के कई महत्त्वपूर्ण सिद्धान्तों और समस्याओं से है और अर्थशास्त्र में सत्य की शोध का वह एक महत्त्वपूर्ण साधन है।

अध्याय १८

पूर्ति की शर्तें और उत्पादन की लागत

(Conditions of Supply and Cost of Production)

पूर्ति की लोच (Elasticity of Supply)—जैसा माँग के सम्बन्ध में देखा था, वैसा पूर्ति के सम्बन्ध में भी, किसी वस्तु की पूर्ति की लोच अवश्य ध्यान में रखनी चाहिये। दाम में परिवर्तन होने से विक्री की वस्तु की मात्रा में जिस दर से परिवर्तन होगा, उसे पूर्ति की लोच कहते हैं। कीमत में परिवर्तन होने से अलग-अलग वस्तुओं की विक्री की मात्रा की पूर्ति में भी अलग-अलग परिवर्तन होंगे। जब कीमत में थोड़ा-सा परिवर्तन होने से वस्तु की पूर्ति में बहुत परिवर्तन होता है, तो उसे लोचदार पूर्ति कहते हैं। परन्तु कीमत में थोड़ी-सी घटी-बढ़ी होने से जब पूर्ति में अधिक घटी-बढ़ी नहीं होगी, तब पूर्ति को वेलोच कहते हैं।

पूर्ति की लोच किन बातों पर निर्भर है ?—वह इस बात पर निर्भर है कि वस्तु टिकाऊ है या जल्दी नष्ट होनेवाली है। दूध, मछली और ताजी तरकारियाँ जल्दी नष्ट होनेवाली वस्तुएँ हैं। इसलिये थोड़े समय में इनकी पूर्ति वेलोच होती है। क्योंकि नष्ट होने के पहले इनका विक्रि जाना जरूरी है। इसी प्रकार श्रम या मजदूरी बहुत शीघ्र नष्ट होनेवाली वस्तु है। अल्पकाल में उसकी पूर्ति भी बहुत वेलोच होती है। यदि टिकाने वाली वस्तुओं के दाम कम हो तो उनकी पूर्ति कुछ समय के लिये बढ़ाई जा सकती है। इसलिये अल्पकाल में उनकी पूर्ति लोचदार होती है। दूसरे यदि किसी वस्तु का उत्पादन बढ़ाने में पहले की अपेक्षा लागत खर्च काफी अधिक लगना है, तो उस वस्तु की पूर्ति वेलोच होगी। क्योंकि सम्भव है कि पूर्ति अधिक न बढ़ सके। यह क्रिया कृषि तथा इन्हीं प्रकार के उद्योगों में होती है, जहाँ घटती उत्पत्ति का नियम लागू होता है। यदि उनकी निर्माण कला में कोई परिवर्तन नहीं होता है तो इन वस्तुओं की पूर्ति प्रायः वेलोच होती है। तीसरे, मशीन द्वारा बनने वाली वस्तुओं की पूर्ति अल्पकाल में उमर तक लोचदार हो सकती है, जिस हद तक लगी हुई मशीनों की उत्पादन शक्ति है। परन्तु जब मशीनें शक्ति भर काम करने लगे तो उसके बाद सम्भव है कि मूल्य में थोड़ी-सी वृद्धि होने से पूर्ति न बढ़े। उत्पादन की मशीनें और यन्त्र जिनमें वारिक और उल्को लगते हैं एवं उत्पादन में जितनी अधिक दक्ष कारीगरी की आवश्यकता पड़ती है, वही वस्तु की पूर्ति भी उतनी अधिक वेलोच होगी। परन्तु दीर्घकाल में ऐसी वस्तुओं की पूर्ति लोचदार हो सकती है, क्योंकि तब उत्पादन बढ़ाने के लिये नयी मशीनों का आगत सम्भव हो जाएगा। चाहे, यदि किसी वस्तु का उत्पादन बढ़नी उपज के नियमों

के अनुसार होता है, तो उस वस्तु की पूर्ति बहुत लोचदार होगी। माँग बढ़ाने के साथ-साथ उसके दाम भी बढ़ेंगे। साथ ही उत्पादन बढ़ाने में लागत खर्च कम होगा। इसलिये ऐसी वस्तुएँ बनाने वालों को बहुत अधिक लाभ होगा। पर यह ध्यान रहे कि मशीनों की परिस्थितियों में भी यदि कीमत घटी रही है, तो पूर्ति बेलोचदार हो सकती है। क्योंकि शायद उत्पादक इस कारण में उत्पादन कम न करे कि कम उत्पादन में लागत खर्च अधिक होगा। अतः में किन्हीं वस्तु की पूर्ति बहुत हद तक उनके उत्पादन की यान्त्रिक कला (technical conditions of production) पर निर्भर होगी। यदि उत्पादन की क्रिया मीथी-सादी है, जिनमें अचल पूँजी की अधिक आवश्यकता नहीं पड़ती, तो माँग के अनुसार पूर्ति आसानी से बढ़ाई जा सकती है। बड़े और कीमती यंत्रों को काम में लाने वाले उद्योगों में यह जल्दी सम्भव नहीं होता। इसलिये उत्पादन सकट का प्रभाव कहीं अधिक होता है। जिन उद्योगों में उत्पादन के लिये विशेष यंत्रों की आवश्यकता होती है, उनमें पूर्ति माँग के अनुसार जल्दी न बढ़ाई जा सकती।

उत्पादन का लागत मूल्य (Costs of production)—पूर्ण की लो निर्धारित करने के लिये इस बात पर भी ध्यान देना आवश्यक है कि जब किसी वस्तु की कम या अधिक मात्रा का उत्पादन किया जा रहा है, तब उसके लागत मूल्य पर क्या प्रभाव पड़ता है, अर्थात् उसमें क्या परिवर्तन होता है। एक अकेला फर्म कितने मात्रा का उत्पादन करेगा, यह इस बात पर निर्भर करता है कि उत्पादन का लागत मूल्य कितना होगा और इस लागत मूल्य का उत्पादन की दर से क्या सम्बन्ध है।

उत्पादन का लागत मूल्य क्या है? जब कोई कारखाना किसी वस्तु का उत्पादन करने का निश्चय करता है तो उसे कुछ खर्च करना पड़ता है, अर्थात् उत्पादन के लिये कारखाने और मशीनों पर कच्चे माल की खरीद में और मजदूरों की मजदूरी इत्यादि में उसे रुपया खर्च करना पड़ता है। उत्पादन के विभिन्न साधनों को अपने व्यवसायिक काम में लाने के लिये उत्पादक को जो कुल रकम खर्च करनी पड़ती है, वही उत्पादन का लागत मूल्य है। इन साधनों में ये खर्च शामिल रहते हैं—(१) कच्चे माल के दाम, (२) मजदूरों की मजदूरी, (३) व्यवसाय में जो पूँजी लगी है, उस पर व्याज (४) इमारतों का किराया, (५) मकान, मशीनों तथा पूँजी सम्बन्धी अन्य वस्तुओं पर मूल्य ह्रास पुरक खर्च (depreciation charges), (६) प्रबन्ध विभाग के कर्मचारियों का वेतन, (७) व्यवसाय सम्बन्धी अन्य खर्च, जैसे, विज्ञापन, बिक्री इत्यादि और (८) कर इत्यादि की अदायगी। केवल आवश्यक वस्तुओं की खरीद तथा विभिन्न सेवाओं के लिये चुकाई गई रकम ही उत्पादन के लागत मूल्य में शामिल नहीं हैं, इनमें उन वस्तुओं और सेवाओं या उन उत्पादन के साधनों का मूल्य (imputed value) भी शामिल है, जिनका वह कारखाना उपयोग तो करता है, पर प्रत्यक्ष रूप से उनकी कीमत नहीं चुकाता है। इसलिये हमने कारखाने के मालिक-मैनेजर का

ह वेतन भी शामिल है, जो वास्तव में उसे दिया तो नहीं जाता, परन्तु वह उसका कर्तबगार होता है। इसमें उस भूमि का अनुमानित लगान भी शामिल है, जिस पर कारखाना स्थापित किया गया है और जिसका मालिक स्वयं कारखाने का मालिक ही है। इसके जलावा कारखाने का सस्थापक अपने व्यवसाय में जितनी भी पूंजी लगाता है, उस पर चालू दर से जितना व्याज होगा वह भी इसमें शामिल है।

प्रमुख लागत मूल्य और पूरक लागत मूल्य (Variable or prime and fixed or supplementary costs)—यदि हम इन विभिन्न लागत मूल्यों पर विचार करें तो पता चलेगा कि इनमें से कुछ में उत्पादन के साथ-साथ परिवर्तन होता जाता है और कुछ ऐसे हैं, जिनमें उत्पादन में कितना ही परिवर्तन हो जाने पर भी कुछ बदलाव नहीं आता है। इनमें से पहले प्रकार के लागत मूल्यों को प्रमुख लागत मूल्य कहते हैं और दूसरे प्रकार के लागत मूल्यों को पूरक लागत मूल्य।^१

पूरक लागत मूल्य में खर्च की वे मदें शामिल हैं, जिनमें उत्पादन की मात्रा में परिवर्तन होने के साथ ही बदलाव आ जाता है। उत्पादन की मात्रा बढ़ाने से कच्चे माल की भी अधिक मात्रा में आवश्यकता होती है और यह भी संभव है कि अधिक मजदूरों को नियुक्त करना पड़े। जब उत्पादन शून्य के बराबर होता है, अर्थात् उत्पादन नहीं होता, उस समय पूरक लागत मूल्य की ये मदें भी नहीं होती हैं।

पूरक लागत मूल्य में वे मदें शामिल हैं, जिनमें उत्पादन घटाने या बढ़ाने से किसी प्रकार का परिवर्तन नहीं होता है। यह ऐसी लागत है, जो उत्पादक को या फर्म को उत्पादन बिलकुल न होते हुए भी पूरी करनी पड़ती है। जब कोई फर्म कुछ समय के लिए उत्पादन बन्द कर देता है, तब भी यह व्यय करना पड़ता है। व्यवसाय की भाषा में उसे ऊपरी खर्च (Overhead costs) कहते हैं। इसमें लगान, लम्बे समय के लिए उधार ली हुई रकम पर व्याज, मशीनों का मूल्य ह्रास-पूरक खर्च, प्रधान अफसरों के वेतन आदि भत्ते, कार्यालय तथा कर्मचारियों पर किया जानेवाला खर्च आदि शामिल हैं। इसके साथ ही प्रमुख लागत मूल्य (Variable costs) में वेतन, कच्चे माल का दाम और बिजली इत्यादि पर किया जानेवाला खर्च शामिल हैं।

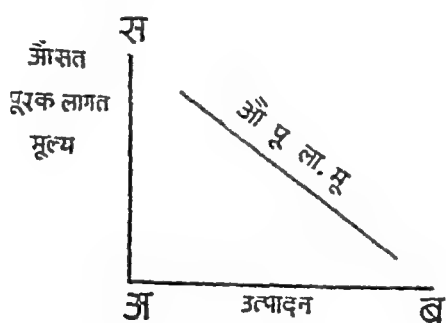
ऊपर लिखित दो तरह के लागत मूल्यों में बहुत बड़ा अंतर है। यह अंतर कुछ भाग में फर्म की नीति पर और कुछ अंश में विचाराधीन अवधि पर निर्भर करता है। उदाहरण के लिये, यदि कोई फर्म मजदूरों को पाँच वर्ष के ठेके पर नियुक्त करता है तो फर्म बाढ़ कुछ उत्पादन करे या न करे उसे इस ठेके की अवधि में मजदूरों की मजदूरी भरी रहनी पड़ेगी। ऐसी स्थिति में यह मजदूरी पूरक लागत मूल्य के अन्तर्गत आती है। दूसरे, लागत मूल्यों का यह भेद केवल उत्पादन में ही आता है। यदि

^१ प्रमुख लागत मूल्य (prime costs) और पूरक लागत मूल्य (supplementary costs) शब्दों का प्रयोग पहले पहल प्रोफेसर सायर ने किया था।

पर्याप्त दीर्घकाल की दृष्टि से विचार किया जाय तो सभी लागत मूल्य प्रमुख लागत मूल्य के अन्तर्गत आ जायेंगे। इस दीर्घकाल में फर्म केवल उत्पादन की पूर्व मात्रा के लिये ही आवश्यक श्रम और कच्चे माल का उपयोग नहीं करेगा, बल्कि वह अपने कारखाने के पूर्व आकार को बदलेगा, मशीनों तथा अन्य यन्त्रों में वृद्धि करेगा और उत्पादन में होनेवाली वृद्धि के अनुरूप ही अपने प्रबन्धक विभाग के कर्मचारियों में भी वृद्धि करेगा। इसलिये दीर्घकाल में सभी लागत मूल्य उत्पादन के साथ ही परिवर्तित होते जाते हैं और प्रमुख लागत मूल्य के अन्तर्गत आ जाते हैं।

औसत पूरक लागत मूल्य और औसत प्रमुख लागत मूल्य (Average fixed cost and average variable costs)—कुल पूरक लागत मूल्य में जो कुल प्रमुख लागत मूल्य में कुल उत्पादन का भाग देने से औसत पूरक लागत मूल्य और औसत प्रमुख लागत मूल्य प्राप्त होते हैं। इस प्रकार हम उत्पादन की एक इकाई का औसत पूरक लागत मूल्य और औसत प्रमुख लागत मूल्य निकाल सकते हैं। कुल औसत लागत और उत्पादन के सम्बन्ध का विश्लेषण करने के लिये डम भेद का विशेष महत्व है।

जैसे-जैसे किसी फर्म का उत्पादन बढ़ता जाता है, उसका औसत पूरक लागत मूल्य निरन्तर घटता जाता है। यह पूरक लागत मूल्य की परिभाषा में ही स्पष्ट हो जाता है। पूरक लागत मूल्य उसे कहते हैं, जिसमें उत्पादन में वृद्धि या कमी होने से कुछ प्रभाव नहीं पड़ता है। माना कि जिस समय फर्म का उत्पादन शून्य है, उस समय उस



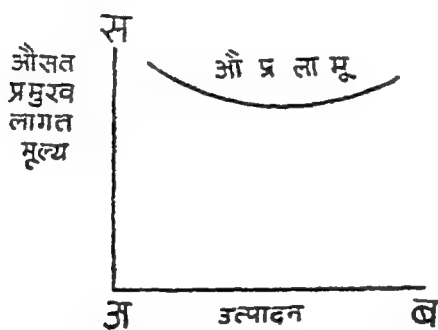
चित्र न० २०

का कुल पूरक लागत मूल्य १,००० रुपया है। फर्म चाहे १०० इकाई का उत्पादन करे या २०० इकाइयों का, उसका पूरक लागत मूल्य समान रहेगा, अर्थात् वह १,०० रुपया ही रहेगा। जब कुल उत्पादन १०० है, तब औसत पूरक लागत मूल्य $(\frac{१०००}{१००})$ १० रुपया होगा, जब कुल उत्पादन २०० है, तब औसत पूरक लागत मूल्य ५ रुपया होगा।

औसत प्रमुख लागत मूल्य (जो कुल प्रमुख लागत मूल्य में उत्पादन का भाग दे प्राप्त होता है) में उत्पादन की निम्न मात्रा में वृद्धि होने के साथ पहले गिराव

आवेगी। आमतौर पर फर्म स्थापित करते समय उनके निश्चित उत्पादन की मात्रा का भी अनुमान लगा लिया जाता है और इसी दृष्टि से उसका सगठन किया जाता है। यदि फर्म का उत्पादन इस निर्धारित उत्पादन की मात्रा से कम हो तो उत्पादन में वृद्धि होने के साथ ही औसत प्रमुख लागत मूल्य में उत्पादन में वृद्धि की दर की अपेक्षा मन्द गति में वृद्धि होगी। यदि उत्पादन में १० प्रतिशत वृद्धि हो जाती है तो औसत प्रमुख लागत मूल्य में ५ प्रतिशत की वृद्धि हो सकती है। दूसरे शब्दों में पूर्व निर्धारित उत्पादन की मात्रा से नीचे उत्पादन में वृद्धि होने के साथ औसत प्रमुख लागत मूल्य में गिरावट दृष्टिगोचर होती है।

ऐसा क्यों होता है? वास्तव में तथ्य यह है कि इतने कम उत्पादन में श्रम की पूरी क्षमता का लाभ नहीं उठाया जा सकता है। उसकी पूर्ण उत्पादन शक्ति का उपयोग नहीं होता है। इसलिये जब उत्पादन में वृद्धि होने लगती है, तो श्रम की पूर्व मात्रा ही इस वृद्धि के लिये पर्याप्त होती है। परन्तु जब उत्पादन उस सीमा तक पहुँच जाता है जितनी कि फर्म की उत्पादन क्षमता है तो इसके बाद औसत प्रमुख लागत मूल्य में उत्पादन में और वृद्धि की अपेक्षा अधिक तेजी से वृद्धि होने लगती है। ऐसी स्थिति में



चित्र न० २१

यह सम्भव है कि फर्म को ऐसी मशीनों और ऐसे मजदूरों का उपयोग करना पड़े जिनकी कार्यक्षमता कम है और जिन्हें कुशल नहीं कहा जा सकता है। इसलिये जब उत्पादन फर्म की कुल उत्पादन शक्ति की सीमा तक पहुँच जाता है, औसत प्रमुख लागत मूल्य में वृद्धि होने लगती है। इस अध्याय के चित्र न० २१ में यह स्थिति 'U' आकार की रेखा से दर्शायी गयी है।

कुल औसत लागत (Average total cost)—कुल लागत में कुल उत्पादन का भाग देने से कुल औसत लागत मालूम हो जाती है। चूंकि कुल लागत में प्रमुख लागत मूल्य और प्रमुख लागत मूल्य शामिल होते हैं, इसलिये कुल औसत लागत प्रमुख लागत मूल्य और औसत प्रमुख लागत मूल्य के कुल जोड़ के बराबर होगी।

कुल औसत लागत = औसत प्रमुख लागत मूल्य + औसत प्रमुख लागत मूल्य।

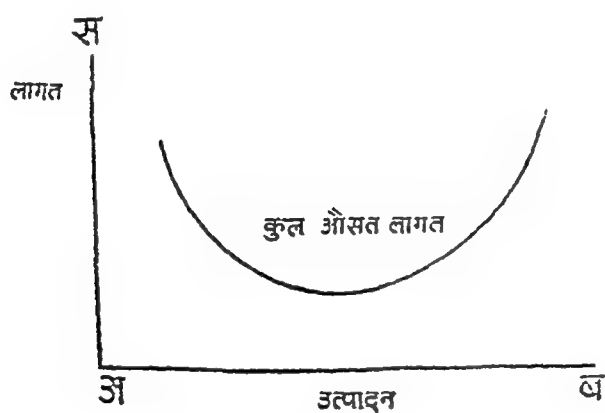
कुल औसत लागत का उत्पादन में क्या सम्बन्ध है ? हम जानते हैं कि उत्पादन में वृद्धि होने के साथ ही औसत पूरक लागत मूल्य में गिरावट आने लगती है, जब कि औसत प्रमुख लागत मूल्य में पहले तो गिरावट आती है, परन्तु उत्पादन की एक निश्चित मात्रा तक पहुँचने के बाद उसमें वृद्धि आरम्भ हो जाती है। इसलिये जब तक उत्पादन शून्य से बढ़कर उस स्थिति तक नहीं पहुँच जाता, जब कि औसत प्रमुख लागत मूल्य में वृद्धि होना आरम्भ हो जाती है, कुल औसत लागत में कमी होती जाती है। यदि औसत पूरक लागत मूल्य में औसत प्रमुख लागत मूल्य में होनेवाली वृद्धि की अपेक्षा गिरावट की दर अधिक हो, तब भी कुल औसत लागत में गिरावट आती रहेगी। परिणाम-स्वरूप जैसे-जैसे उत्पादन में वृद्धि होती है, तो औसत पूरक लागत मूल्य में जो कमी होती है, उससे कहीं अधिक औसत प्रमुख लागत मूल्य में वृद्धि होती जाती है। कुल औसत लागत में पहले वृद्धि होगी, परन्तु यह वृद्धि बहुत धीरे-धीरे होगी और फिर एक सीमा तक पहुँचने के बाद यह वृद्धि तेजी से होने लगेगी।

इस सम्बन्ध को निम्न तालिका में दिखाया गया है।

अल्पकालिक उत्पादन और लागत

उत्पादन	कुल पूरक लागत मूल्य	कुल प्रमुख लागत मूल्य	औसत पूरक लागत मूल्य	औसत प्रमुख लागत मूल्य	कुल औसत लागत	मीमा लागत
१	१० रुपया	२ रुपया	१० रुपया	२ रुपया	१२ रुपया	
२	१० रुपया	३ ८ रुपया	५ रुपया	१ ९ रुपया	६ ९ रुपया	१ ८ रुपया
३	१० रुपया	५ ३ रुपया	३ ३ रुपया	१ ८ रुपया	५ १ रुपया	१ ५ रुपया
४	१० रुपया	६ ४ रुपया	२ ५ रुपया	१ ६ रुपया	४ १ रुपया	१ १ रुपया
५	१० रुपया	७ ५ रुपया	२ ० रुपया	१ ५ रुपया	३ ५ रुपया	१ १ रुपया
६	१० रुपया	९ ६ रुपया	१ ६ रुपया	१ ६ रुपया	३ २ रुपया	२ १ रुपया
७	१० रुपया	१२ ८ रुपया	१ ४ रुपया	१ ८ रुपया	३ २ रुपया	३ २ रुपया
८	१० रुपया	१७ २ रुपया	१ २ रुपया	२ १ रुपया	३ ४ रुपया	४ ४ रुपया
९	१० रुपया	२३ ३ रुपया	१ १ रुपया	२ ६ रुपया	३ ७ रुपया	६ १ रुपया
१०	१० रुपया	३० ० रुपया	१ ० रुपया	३ ० रुपया	४ ० रुपया	६ ७ रुपया

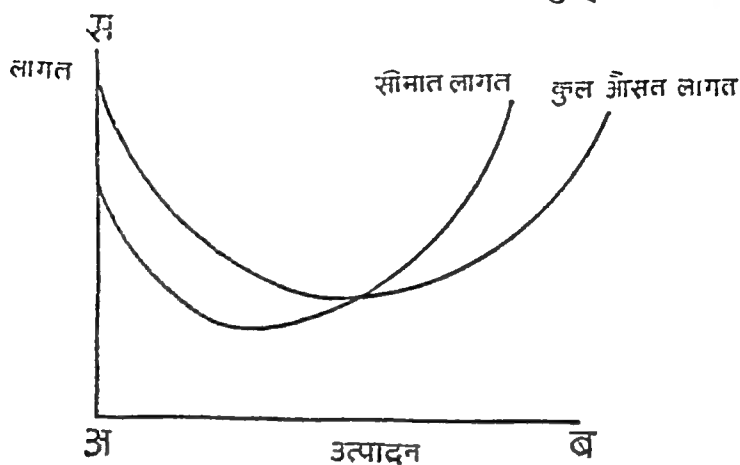
सीमान्त लागत (Marginal Cost) — सीमांत लागत कुल लागत में वह परिवर्तन है, जो उत्पादन में एक इकाई मात्रा बढ़ जाने के फलस्वरूप होता है। यदि दो इकाइयों का उत्पादन करने की कुल लागत ₹ ३८ रुपया है और तीन इकाइयों का उत्पादन करने की कुल लागत ₹ ५३ रुपया है, तो तीसरी इकाई की सीमान्त लागत ₹ १५ रुपया हुई। सीमान्त लागत वास्तव में कुल लागत में हुए परिवर्तन की माप है। यह कुल औसत लागत या औसत पूरक लागत में हुए परिवर्तन की माप नहीं है। चूँकि परिभाषा के अनुसार जब कुल उत्पादन में एक इकाई का और उत्पादन किया जाय तो पूरक लागत मूल्य में किसी प्रकार की वृद्धि नहीं होती है, इसलिये सीमान्त लागत में केवल प्रमुख लागत ही शामिल है। परन्तु यह औसत प्रमुख लागत मूल्य से भिन्न है, जैसा कि उक्त तालिका में दर्शाया गया है। तीसरी इकाई की सीमान्त लागत ₹ १५ रुपया है, जब कि उसकी औसत प्रमुख लागत ₹ ८ रुपया है। औसत प्रमुख लागत कुल प्रमुख लागत में कुल उत्पादन का भाग देकर प्राप्त करते हैं। जब कि सीमान्त लागत कुल उत्पादन में एक इकाई के बढ़के फलस्वरूप कुल प्रमुख लागत में हुई वृद्धि के बराबर होती है।



चित्र न० २२

औसत और सीमांत लागत में सम्बन्ध (Relation between average and marginal cost) — अल्पकालिक लागत और उत्पादन की पहले दी गयी तालिका के अनुसार यह स्पष्ट है कि छठी इकाई तक सीमांत लागत कुल औसत लागत से कम है और आठवीं इकाई से सीमान्त लागत कुल औसत लागत से बढ़ गई है। कुल औसत लागत भी आठवीं इकाई तक गिरती गई है, परन्तु इसके बाद उसमें भी कमजोर वृद्धि होती है। इससे स्पष्ट है कि जब तक सीमांत लागत कुल औसत लागत से कम है, तब तक उत्पादन में वृद्धि होने के साथ औसत लागत गिरती जायगी। जब सीमांत लागत कुल औसत लागत से अधिक होगी तो औसत लागत में भी उत्पादन में वृद्धि होने के साथ वृद्धि होती जायगी। यह स्थिति अगले ग्राफ में दर्शायी गई है। जहाँ नए

कुल औसत लागत की वक्र-रेखा दाहिनी ओर को नीचे झुकती जाती है, तब तक सीमा लागत की वक्र-रेखा कुल औसत की वक्र-रेखा के नीचे होनी चाहिये। जिस बिन्दु पर कुल औसत लागत की वक्र-रेखा ऊपर उठने लगती है, वहाँ पर सीमा लागत की वक्र-रेखा उसके ऊपर रहेगी। ये दोनों वक्र रेखाएँ एक दूसरे को उस बिन्दु पर काटती हैं, जहाँ कुल औसत लागत की वक्र-रेखा का सबसे निचला बिन्दु है।



चित्र न० २३

कुल औसत लागत और सीमा लागत के बीच जो सम्बन्ध है, उसके विषय में कुछ बातों पर प्रकाश डाला जा सकता है। जब तक सीमा लागत कुल औसत लागत से अधिक है, तब तक कुल औसत लागत में वृद्धि होती रहेगी। इसके विपरीत जब तक सीमा लागत औसत लागत से कम है, तब तक औसत लागत में कमी होती रहेगी। जब सीमा लागत औसत लागत के बराबर होगी, उस समय कुल औसत लागत सबसे कम होगी।

वास्तविक लागत और अवसर प्राप्त लागत (Real cost and opportunity cost)—अभी तक हमने उत्पादन की लागत का अध्ययन मुद्रा के रूप में किया है। परन्तु अर्थशास्त्रियों ने और गहराई में जाने का प्रयत्न किया है। माँग रेखा के पीछे उपयोगिता और उपभोक्ता की रुचि रहती है। परन्तु धन की जो लागत होती है, अर्थात् जो धन खर्च किया जाता है, उसके पीछे वास्तविक लागत के क्या रहता है? दूसरे शब्दों में हम कह सकते हैं कि उत्पादन सिद्धान्त की आलोचना में जो धन-लागत रहती है, उसके पीछे अंतिम रूप में कौन-सी लागत रहती है? प्राचीन अँगरेज अर्थशास्त्रियों की परिपाटी के अनुसार मार्शल का विचार था कि धन की लागत ही उत्पादक की वास्तविक लागत थी। अर्थात् धन की वचत, उसके उपभोग के लिये ठहरना तथा कई प्रकार के श्रम सब धन में आ जाते हैं। परन्तु उत्पादन की वास्तविक लागत जानने के लिये हमें

श्रमिकों और व्यवसायियों के परिश्रम और पुंजीपतियों के पूंजी सग्रह सम्बन्धी त्याग और प्रयत्नों का जानना आवश्यक है।

यह तो सभी जानते हैं कि काम करने में परिश्रम और कष्ट होता है। यह भी मानते हैं कि वचत का अर्थ वर्तमान उपभोग का त्याग है। परन्तु इनमें और लागत धन में उचित सम्बन्ध क्या है? यदि काम करना कम आवश्यक और अधिक आनन्द-

दायक हो जाय तो क्या मजदूरी की दर गिर जायगी। यह वास्तविक लागत के सम्भव नहीं है। फिर सब प्रकार के श्रम में कष्ट नहीं होता निदान्त की आलोचना है, जिस काम में ऊँचा पारिश्रमिक मिलता है, वह प्रायः आनन्ददायक होता है। इसलिये यह कहना उचित नहीं है कि परिश्रम के रूप में जो वास्तविक लागत हो, वह मूल्य (value) के रूप में अंश रूप में चुका दी जाती है। इसके सिवाय हमारे पास ऐसा कोई मापदण्ड नहीं है, जिसके द्वारा हम मजदूरी के वास्तविक मूल्य की तुलना वचत के वास्तविक मूल्य से कर सकें। मजदूर के परिश्रम में जो कष्ट होता है और वचत करनेवाले को उपभोग का जो त्याग करना पड़ता है, उन दोनों चीजों की तुलना हम इस प्रकार करेंगे कि जिससे हम निश्चयपूर्वक यह कह सकें कि उपभोक्ता को वचत करने के फलस्वरूप जो एक रुपया व्याज में मिलना है, वह वास्तव में उस एक रुपये के बराबर है, जो परिश्रम करने के फलस्वरूप एक मजदूर को मिलता है? हम दोनों चीजों के मूल्य की तुलना किस प्रकार कर सकते हैं? इस प्रकार वास्तविक लागत मूल्य का सिद्धान्त हमें 'केवल एक श्रमपूर्ण दलदल और मदेहकारक विचारधारा में फँसा देता है।'¹

तब प्रश्न उठता है कि यदि मुद्रा द्वारा हम श्रम का कष्ट और उपभोग का त्याग नहीं माप सकते तो फिर रुपये की दर में लागत मूल्य किस प्रकार निश्चित किया जाता है? किसी व्यवसाय की लागत वह रकम होती है, जो उत्पादन के साधनों को अन्य उत्पादन व्यवसायों से उस व्यवसाय में खींचने के लिये दी जाती है।

हमारे साधन कम और सीमित हैं। इसलिये जब हम किसी एक व्यवसाय में उत्पादन के प्रत्येक साधन की एक निश्चित मात्रा लगा देते हैं, तो उसका अर्थ यह होता है कि अन्य उत्पादक कार्यों में से उतने साधन घट जाते हैं और जब हम किसी व्यवसाय में उत्पादन के साधन खींचना चाहते हैं, तो हमें कम से कम उन्हें उतनी रकम देनी ही पड़ेगी, जितनी उन्हें अन्य व्यवसायों में मिलती। यह रकम ही वर्तमान व्यवसाय की लागत के उत्पादन की लागत है। संक्षेप में अवसर प्राप्त लागत के निदान्त का मार भी है।

इसलिये मजदूरों को एक स्थान में अथवा एक व्यवसाय में किस दर में मजदूरी मिलेगी, यह बहुत कुछ इस बात पर निर्भर रहेगी कि उन्हें अन्य स्थानों अथवा अन्य

¹ Howells, Supply and Demand, p 164

व्यवसायो में किस हिसाब से मजदूरी मिलेगी। एक व्यवसाय में पूँजी को किस दर में व्याज या मुनाफा मिलेगा, वह इस पर निर्भर होगा, कि अन्य व्यवसायो में उसे किस दर से प्राप्त होगा। उत्पादक व्यवसायी को प्रबन्धकर्त्ता की दृष्टि में क्या मुनाफा मिल

सकता है, यह इस बात पर निर्भर होगा कि यदि वह किसी

मुद्रा लागत अन्य ज्वाइट स्टॉक कम्पनी में बतनभोगी प्रबन्धकर्त्ता की तरह व्यवसायो की लागत काम करता तो उसे क्या वेतन मिलता। इस प्रकार लागत वतलाती है। का अर्थ 'निष्कासित चुनाव' (displaced alternative) की लागत होता है। किसी वस्तु का उत्पादन करने

की लागत उस वस्तु से निश्चित नहीं होगी, जो अभी बनी ही नहीं, बल्कि जो उत्पादन के कुछ साधन खींच कर या निष्कासित करके बनाई जा सकती है। जो वस्तु उत्पन्न नहीं हुई वह उत्पन्न वस्तु की लागत है।

इसी प्रकार किसी व्यक्ति के लिये किसी वस्तु की उपयोगिता अन्य वस्तुओं पर निर्भर रहेगी, जिनका उपभोग उन्हें छोड़ना पड़ेगा। हमारी इच्छा असीम है, परन्तु जीवन सीमित है और हमारे साधन भी सीमित हैं। इसलिये जब हम एक वस्तु के उपभोग का आनन्द लेते हैं, तो हमें अन्य कई वस्तुओं के उपभोग का आनन्द त्यागना पड़ता है। इस प्रकार मनुष्य का जीवन एक लगातार दुःखमय कहानी है। जब हम एक वस्तु प्राप्त करना चाहते हैं, तो उसके मूल्य में हमें अन्य कई वस्तुएं छोड़नी पड़ती हैं। जब हम कुछ घण्टे काम करते हैं, तब उसके मूल्य के रूप में कुछ घण्टों का आनन्द छोड़ना पड़ता है।

यह अवसर-प्राप्त लागत का सिद्धान्त है। 'किसी वस्तु की वास्तविक लागत अन्य कई ऐसी चीजों की पूर्ति कम करना है, जो वस्तु के उत्पादन में काम आती हैं।' लागत प्रायः उन रकमों के बराबर होती है, जो अन्य व्यवसाय में लगे हुए उत्पादन के साधनों को प्राप्त होती। इसका अर्थ यह होता है कि साधनों की पूर्ति निश्चित अथवा सीमित होती है। यह बात सत्य है, क्योंकि अर्थशास्त्र सीमित साधनों का अध्ययन करता है। कुछ लोगों का मत है कि यदि पूर्ति परिवर्तनशील हो तो वास्तविक लागत का सिद्धान्त लागत के सम्बन्ध में सन्तोषप्रद उत्तर दे सकता है।¹ लेकिन यदि पूर्ति निश्चित न होकर परिवर्तनशील भी हो तो अवसर-प्राप्त लागत का सिद्धान्त सत्य रहता है। 'उत्पादन में भूमि की पूर्ति में जो परिवर्तन होते हैं, उसके साथ-साथ भूमि के उपभोग सम्बन्धी जो उपयोग होते हैं, उनमें भी परिवर्तन होते रहते हैं।'

¹ "The real cost of anything is the curtailment of the supply of other useful things which the production of that particular thing entail"

—*Edgeworth*, Papers relating to Political Economy, Vol III, pp. 56-64 Also *Robertson*, Economic Fragment, p 21.

² "Variation in the supply of land in production are accompanied by changes in the supply of land put to consumption uses"

—*Robbins*, "Certain aspects of the Theory of Costs," *Economic Journal*, March 1934, p. 24.

अध्याय १६

पूर्ण प्रतियोगिता में कीमत निर्धारण

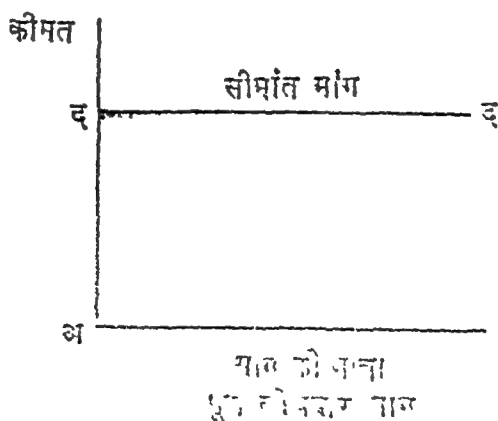
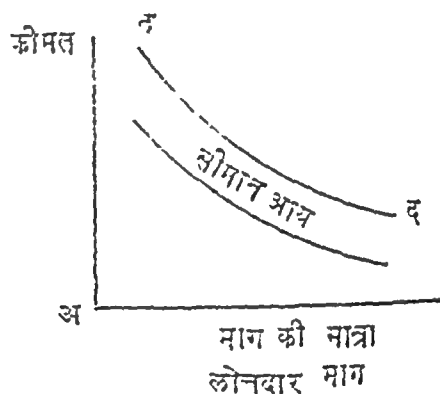
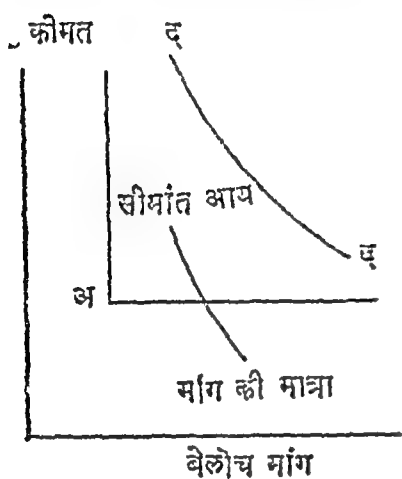
(Price Determination in Perfect Competition)

हमने पिछले अध्यायो में माँग की रेखा की विशेषताओं और पूर्ति की स्थिति का अध्ययन कर लिया है और अब हम बाजार में उत्पादित माल की कीमत निर्धारित करने वाली विधि की जाँच कर सकते हैं। हमारा विचार है कि उत्पादन की कीमत निर्धारित करने के सिद्धान्त का अगले अध्यायो में अध्ययन किया जाय। पहले दो अध्यायो में इस बात पर विचार किया जायगा कि पूर्ण प्रतियोगिता की स्थिति में बेची गई वस्तुओं का मूल्य किन बातों के आधार पर निर्धारित किया जाता है। तत्पश्चात् परस्पर निर्भर वस्तुओं की कीमत निर्धारित करने के विषय पर विचार किया जायगा। अतः के दो अध्यायो में एकाधिकार तथा अपूर्ण प्रतियोगिता पर विचार किया जायगा।

कुछ आरम्भिक सिद्धान्त

हम अपने पाठकों को पहले कुछ महत्वपूर्ण सिद्धान्तों से परिचित कराना चाहते हैं। एक व्यवसाय का उद्देश्य यह होता है कि अधिकतम नफा कमाया जाय। चूँकि नफा बेची की कुल आय और व्यवसाय की लागत के अन्तर के बराबर होता है, इसलिये अधिकतम नफा कमाना इस बात पर निर्भर रहता है कि यथामभव अधिक विक्री की जाय और व्यवसाय की लागत जहाँ तक संभव हो सके कम की जाय। यदि उत्पादन में लागत दी हुई हो तो नफा विक्री से प्राप्त आय पर निर्भर करेगा। व्यवसाय में उत्पादित माल की विक्री से प्राप्त आय के लिये आय (Revenue) शब्द का प्रयोग किया जायगा। आगे हम कुल आय (Total Revenue), औसत आय (Average Revenue) और सीमांत आय (Marginal Revenue) के सिद्धान्तों की वर्ण करेंगे।

मान लो कि किसी वस्तु की मांग ऐसी है कि व्यापारी उसकी १० इकाइयों को २ रुपया प्रति इकाई की दर से बेच सकता है। उसकी कुल आय २० रुपया हुई। यदि वह ११ इकाइया बेचना चाहता है, तो कीमत गिरकर १ रुपया १५ आना प्रति इकाई हो जायगी। इस स्थिति में कुल आय २१ रुपया ५ आने के बराबर हुई। इससे स्पष्ट है कि ११वीं इकाई के बेचने से कुल आय में केवल १ रुपया ५ आने की वृद्धि हुई जब कि एक इकाई की कीमत १ रुपया १५ आना है। इसलिये ११ वीं इकाई की सीमांत आय १ रुपया ५ आने के बराबर हुई। यदि वह १२ इकाइया बेचता है और प्रत्येक इकाई की कीमत १ रुपया १५ आने की दर से वसूलता है तो कुल आय २२ रुपया ८ आने के बराबर होगी। इस प्रकार १२वीं इकाई की बिक्री से कुल आय में



चित्र न० २४

केवल १ रुपया ३ आने की वृद्धि हुई। इसलिये १२वीं इकाई की सीमान्त आय १ रुपया ३ आना हुई। किसी वस्तु की एक अतिरिक्त इकाई बेच देने से कुल आय में जो अन्तर आता है, वही सीमान्त आय के बराबर होता है।

जब किसी वस्तु की माँग की लोच एक से अधिक होती है, तो कीमतों में कमी होने से विक्री की कुल आय में वृद्धि होती है, अर्थात् कुल आय बढ़ती है। ऐसी स्थिति में सीमान्त आय धनात्मक (positive) होगी। परन्तु यदि माँग की लोच एक से कम है तो कीमतों में कमी होने से कुल आय में भी कमी आ जायगी। ऐसी स्थिति में सीमान्त आय ऋणात्मक (negative) होगी। जब माँग की लोच एक के बराबर होगी कुल आय समान रहेगी। कीमत में किसी प्रकार का परिवर्तन उस पर कुछ प्रभाव नहीं डालेगा और सीमान्त आय शून्य के बराबर होगी। अतः यदि माँग की लोच असीम (infinite) है, तो सीमान्त आय कीमत के बराबर या ओसत आय के बराबर होगी। इसके प्रमाण स्पष्ट है। जब माँग की लोच असीम होती है, तो विक्रेता किसी भी वस्तु की अतिरिक्त इकाइयों को उसी कीमत पर बेच सकता है, जिस कीमत पर उसने पहली इकाइयाँ बेची। अर्थात् जब वह ११वीं या १२वीं इकाई बेचता है, तो कीमत में किसी प्रकार की कमी नहीं आती है और वह २ रुपया प्रति इकाई की दर से बेच देता है। चूँकि १०वीं, ११वीं और १२वीं या इससे भी अधिक इकाइयाँ २ रुपया प्रति इकाई की दर से विक्री में इसलिये १० इकाइयों की विक्री पर कुल आय २० रुपया, ११ इकाइयों की विक्री पर २२ रुपया और १२ इकाइयों की विक्री पर २४ रुपया होगी। प्रत्येक स्थिति में कुल आय में केवल २ रुपया का अन्तर आता है। इसलिये जब माँग की लोच असीम है, सीमान्त आय कीमत के बराबर होती है। यह सब पहले तीन चित्रों में दिखाया गया है।

पूर्ण प्रतियोगिता में मूल्य

(Value under Perfect Competition)

इस विषय पर विचार करने में पहिले यह मान लेंगे कि विचाराधीन वस्तु के बाजार में पूर्ण प्रतियोगिता है। पूर्ण प्रतियोगिता होने के लिये इन बातों का पूरा होना आवश्यक है कि (१) किसी वस्तु के विक्रेता और खरीदार काफी नर्या में हों, (२) बाजार में प्रत्येक विक्रेता समान वस्तु बेचे। वस्तु की किस्मों और गुणों में भेद नहीं होना चाहिये। वस्तु ऐसी हो जिसमें खरीदार विभिन्न विक्रेताओं द्वारा बेची जानेवाली वस्तुओं में किसी प्रकार का भेद न कर सके और (३) सभी खरीदारों तथा विक्रेताओं को वस्तु के भाव मालूम होने चाहिये, अर्थात् खरीदार को विभिन्न विक्रेताओं के भाव मालूम होने चाहिये और उसे कम-से-कम भाव पर खरीदना चाहिये। ऐसी पूर्ण प्रतियोगिता का बाजार बहुत कम स्थितियों में मिल सकता है। यह सम्भव है कि कुछ उपज, जैसे गेहूँ, धान के बाजार में यह स्थिति पाई जाय, परन्तु पूर्ण प्रतियोगिता का बाजार बाजार पर अपवादस्वरूप ही नही जा सकता है।

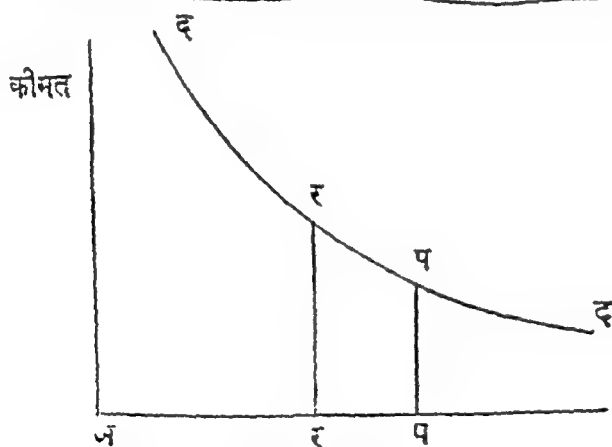
पूर्ण प्रतियोगिता में किसी वस्तु का मूल्य जिस प्रकार निर्धारित करते हैं? बाजार पर समय के बाजार पर विचार करना अधिक जटिल होता है। पूर्ण प्रतियोगिता

में समय (time) के महत्त्व पर उचित जोर देनेवाला मार्शल ही पहला अर्थशास्त्री था। मार्शल ने चार प्रकार के समयों में स्पष्ट भेद किया, (१) बहुत ही कम अवधि (extremely short period), (२) अल्पकाल (short period), (३) दीर्घकाल (long period) और अति दीर्घकाल (secular period)। पहली प्रकार की अवधि में पूर्ति निश्चित (fixed) रहती है। उन अवधि में मूल्य को बाजार मूल्य कहा जाता है। अल्पकाल में पूर्ति निश्चिन्ने अस्थिर रहती है, परन्तु यह पूर्ति फर्म के उत्पादन की उस मात्रा के बराबर होगी, जिसका फर्म अपनी मशीनों मशीनों और कारखानों से इस अवधि में उत्पादन कर सकता है। यह अल्पकालिक स्वाभाविक मूल्य है। दीर्घकाल में अनेक वर्षों का समय निहित होता है, जिसमें उद्योग के अन्तर्गत फर्मों की मूल्यों और प्रत्येक फर्म का आकार बदल सकता है। इसलिये दीर्घकालिक पूर्ति का अर्थ उत्पादन की वह मात्रा है, जिसका नयी मशीनें लगाकर और कुशल श्रम की अधिकाधिक मात्रा का उपयोग करके तथा अन्य तरीकों से उत्पादन किया जा सकता है। यह दीर्घकालिक स्वाभाविक मूल्य है। अतिदीर्घकालिक में पूर्ति में तात्पर्य उत्पादन की उस मात्रा से होगा, जिसका नये आविष्कारों के प्रयोग में लाने, अन्य सुधार करने, पूँजी की और अधिक मात्रा जमा करने, जनसंख्या बढ़ने इत्यादि के साथ-साथ उत्पादन किया जायगा। हम अतिदीर्घकालिक की स्थिति पर विचार नहीं करेंगे, क्योंकि उसमें कोई नया सिद्धान्त निहित नहीं है। आगे हम उन बातों पर विचार करेंगे जिनसे बाजार मूल्य, अल्पकालिक स्वाभाविक मूल्य और दीर्घकालिक स्वाभाविक मूल्य निर्धारित किये जाते हैं।

बाजार मूल्य (Market Value)—किसी वस्तु का बाजार मूल्य वह है जो बाजार में थोड़े समय के लिये रहता है और इस बीच उस वस्तु की पूर्ति लगभग निश्चित रहती है। इसके लिये जल्दी नष्ट होनेवाले पदार्थ दूध का उदाहरण सबसे अच्छा होगा। चूँकि दूध बहुत जल्दी नष्ट होनेवाला पदार्थ है, इसलिये प्रत्येक दिन बाजार में दूध की जितनी मात्रा लाई जाती है, वह उसी दिन बिक जानी चाहिये। बाजार में जो माल है, उसे घटाने-बढ़ाने का अन्य तरीका नहीं है। इस प्रकार पूर्ति तो निश्चित है, इसलिये माँग के प्रभाव ही अधिकतर मूल्य निश्चित करेंगे। प्रत्येक वस्तु के लिये बाजार की एक निश्चित माँग होती है, जिसने पता चलता है कि दी हुई कीमत पर खरीदार वस्तु की कितनी मात्रा खरीदना चाहते हैं। यदि उस दिन दूध की माँग बढ़ती है तो मूल्य भी एकदम बढ़ जायगा। दूध के उत्पादन खर्च का उस दिन मूल्य पर कोई प्रभाव नहीं पड़ेगा। माँग चाहे जैसी हो, परन्तु उसी दिन कुछ माल का बिकना आवश्यक है। उस दिन अस्थायी साग्य स्थापित हो जायगा और उस साम्य पर सब माल बिक जायगा।

दूध और मछली की तरह सभी वस्तुएँ शीघ्र नष्ट हो जानेवाली नहीं हैं। प्रतिदिन उपयोग में लाई जानेवाली अनेक वस्तुएँ इतनी कम टिकाऊ नहीं होती हैं और कुछ समय

तक उनकी कुछ मात्रा को वाद में उपयोग करने के उद्देश्य से रखा जा सकता है। विक्रेता जिस मूल्य को उपयुक्त समझते हैं, यदि बाजार मूल्य उससे नीचे गिरता है तो विक्रेता यह निश्चय कर सकते हैं कि उस वस्तु के कुछ भाग को सुरक्षित रख दिया जाय और भविष्य में किसी समय बेचा जाय। यदि किसी कारणवश वस्तु की माँग बढ़ती है और अस्थायी काल के लिये उसकी कीमत बढ़ जाती है तो विक्रेता माल को भविष्य में बेचने के लिये सुरक्षित रखने के बजाय सभी उपलब्ध मात्रा को बाजार में ले आने की कोशिश करेंगे। इस प्रकार कीमतों में वृद्धि कुछ हद तक रुक जायगी। किसी वस्तु को भविष्य के उपयोग के लिये स्टॉक में जमा करने या सारी उपलब्ध मात्रा को विक्रय के लिये बाजार में ले आने की प्रवृत्ति पर उस वस्तु के अल्पकालिक स्वाभाविक मूल्य के सम्बन्ध में विक्रेता की धारणा का प्रभाव पड़ता है। यदि विक्रेता को यह आशा होती है कि वस्तु की कीमत में वर्तमान कीमत के अपेक्षा निकट भविष्य में वृद्धि होनेवाली है, तो वह उनको अपने गोदामों में जमा कर देगे, जिसके फलस्वरूप वस्तु की बाजार-कीमत बढ़ने लगेगी। यदि विक्रेता यह समझता है कि निकट भविष्य में उस वस्तु की कीमत गिरने वाली है, तो वह इसके विपरीत आचरण करेगा। इससे स्पष्ट है कि बाजार मूल्य पर भविष्य की माँग और भविष्य में की जा सकनेवाली पूर्ति का प्रभाव पड़ता है।



चित्र न० २५

यह बात उक्त चित्र में दर्शाये गई है। दद वक्र रेखा अल्पकाल में माँग की स्थिति बतलाती है और अप वस्तु की वह मात्रा है, जिसमें विक्रेता अपना कारोबार आरम्भ करता है। यदि उन्हें कुल नाना बेच देनी है, तो कीमत पप होगी। परन्तु यदि वह यह निश्चय करने हैं कि वस्तु के कुछ भाग को सुरक्षित रख दिया जाय और केवल अल्प मात्रा बेची जाय तो कीमत रर तक बढ़ जायगी।

स्वाभाविक मूल्य (Normal Value)—किसी वस्तु का बाजार मूल्य अल्पकाल में अल्पकाल का मूल्य होता है जब कि वस्तु की पूर्ति की मात्रा प्राप्त होनी है। अल्पकाल के पास वस्तु की माँग के अनुसार उत्पादन में परिवर्तन आने के लिये समय लगता है, तब इस दृष्टी अवधि में वस्तु का जो मूल्य होता है उसे स्वाभाविक

मूल्य कहा जाता है। स्वाभाविक मूल्य पर विचार करने में हम यह मानते हैं कि मौजूदा आर्थिक शक्तियों या मौजूदा परिस्थितियों के पाम अपना पूर्ण प्रभाव जमाने के लिये पर्याप्त समय है और इस बीच कुछ ओर परिवर्तन नहीं होता है। स्वाभाविक मूल्य और बाजार मूल्य में क्या सम्बन्ध है? बाजार मूल्य का अध्ययन करते समय हमने यह माना था कि कुछ समय के लिये वस्तु की पूर्ति की मात्रा निश्चित है और इस बीच उत्पादन का मूल्य माँग की स्थिति के आधार पर निर्धारित किया जायगा। निश्चितता वस्तु का कुछ अंग अपने गोदाम में जमा करने है।

स्वाभाविक मूल्य और बाजार मूल्य और भविष्य के स्वाभाविक मूल्य के सम्बन्ध में अपनी प्रारम्भिक अनुकूल बाजार में वस्तु की कम या अधिक मात्रा निर्धारण के लिये लाते हैं। यद्यपि बाजार मूल्य पर अस्थायी कारणों का जैसे माग में एकाएक परिवर्तन हो जाने का प्रभाव पड़ता है, परन्तु वास्तव में स्वाभाविक मूल्य ही उसका केन्द्र रहता है और उसके चारों ओर बाजार मूल्य घूमता रहेगा। किसी वस्तु की पूर्ति तथा माग में होनेवाले परिवर्तनों के साथ बाजार मूल्य स्वाभाविक मूल्य से किसी समय अधिक हो सकता है और कभी कम हो सकता है। परन्तु स्वाभाविक मूल्य ही केन्द्र रहता है और इसके चारों ओर बाजार मूल्य चक्कर काटता है। पेण्डुलम के ठहरने का एक केन्द्रीय स्थान होता है। अस्थायी कारणों ने विचलित होकर वह अपने साम्य बिन्दु से इधर-उधर जायगा, परन्तु वह हमेशा साम्य बिन्दु पर आने का प्रयत्न करेगा। साम्य बिन्दु ही उसका केन्द्र होता है। यही बात बाजार मूल्य पर भी लागू होती है। वह भी अस्थायी कारणों से परिवर्तित होता रहता है, परन्तु उसमें भी सदैव अपने केन्द्र स्वाभाविक मूल्य की ओर आने की प्रवृत्ति पाई जाती है।

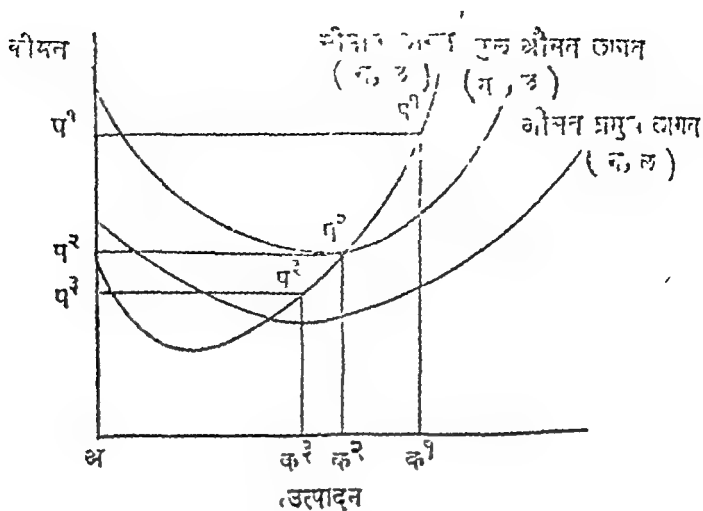
यह ध्यान में रखना चाहिये कि स्वाभाविक मूल्य बाजार मूल्यों की औसत नहीं है। कुछ निश्चित प्रभावों के पूर्ण रूप से कार्यशील होने के फलस्वरूप स्वाभाविक मूल्य निश्चित होता है। आज जो परिस्थितियाँ कुछ कारणों ने स्वाभाविक या साधारण हैं कुछ समय बाद वही परिस्थितियाँ अन्य कारणों से असाधारण बन सकती हैं। इसलिए साधारण बाजार भाव की कई दिनों की औसत स्वाभाविक मूल्य नहीं हो सकती है।

अल्पकालीन स्वाभाविक मूल्य (Short-run normal value)—अल्पकालीन स्वाभाविक मूल्य पर विचार करते समय हम ऐसी अवधि लेते हैं, जिसमें परिस्थितियों के अनुकूल वस्तु की पूर्ति में परिवर्तन किया जा सकता है, परन्तु उद्योगों में फर्मों की संख्या और उनकी मशीनें इत्यादि पूर्ववत् ही रहती हैं, उनमें किसी प्रकार की घट-बढ़ नहीं होती है। ऐसी परिस्थितियों में किसी वस्तु का मूल्य निम्नलिखित सिद्धान्त के अनुसार निर्धारित किया जायगा।

वास्तव में विचारणीय प्रश्न यह है कि किसी उद्योग में जिसमें कि पूर्ण प्रतियोगिता की स्थिति है, एक फर्म अपने उत्पादन की कीमत किस प्रकार निर्धारित करती है? उत्पादक को अब ऐसी परिस्थितियों का सामना नहीं करना पड़ता है, जिसमें कि उसे

अपने उत्पादक की अपरिवर्तित मात्रा को बेचने के लिये विवश होना पड़े। वह अपने उत्पादन में एक सीमा तक परिवर्तन कर सकता है, अर्थात् वह अधिक से अधिक उत्पादन कर सकता है, जितनी उसके कारखाने की क्षमता है या वह जितना वर्तमान उत्पादन कर रहा है और बेच रहा है, उसमें कुछ कमी कर सकता है। उत्पादन बढ़ा कर उसे बाजार में बेचने का निश्चय करने के लिये वह किन-किन बातों पर विचार करेगा? संभवतः एक ओर वह इस बात पर विचार करेगा कि अतिरिक्त इकाइयों का उत्पादन करने में उसे कितना अतिरिक्त व्यय करना पड़ेगा। दूसरी ओर वह इस बात पर विचार करेगा कि अतिरिक्त इकाइयों को बाजार में किस कीमत पर बेचा जा सकता है। जब तक अतिरिक्त इकाइयों की अनुमानित कीमत इतनी होगी कि उनके बेचने में उनकी कुल आय में जितनी वृद्धि होगी वह अतिरिक्त इकाइयों के उत्पादन में किये गये व्यय से अधिक है, तब तक अतिरिक्त उत्पादन करना और उसका विक्रय फर्म के लिये लाभदायक होगा। दूसरे शब्दों में जब तक सीमान्त आय सीमान्त लागत से अधिक है, तब तक अतिरिक्त उत्पादन कर उसको बाजार में बेचने से उत्पादक को लाभ होगा। परन्तु जैसा-जैसा वह अतिरिक्त उत्पादन बढ़ाता जाता है, सीमान्त लागत में वृद्धि होती जायगी और एक ऐसी स्थिति आयगी जब वह सीमान्त आय के बराबर हो जायगी। उत्पादक इससे आगे उत्पादन बन्द कर देगा, क्योंकि इसके बाद उत्पादन करने में सीमान्त लागत सीमान्त आय से अधिक होगी। इस प्रकार उस सीमा तक उत्पादन करेगा, जहाँ सीमान्त लागत सीमान्त आय के बराबर होगी।

पूर्ण प्रतियोगिता में विक्रेता की सीमान्त आय उस समय के बाजार भाव के बराबर होगी। जब विक्रेताओं की संख्या काफी होती है, जैसा कि पूर्ण प्रतियोगिता में होता है, तब उनमें से कोई भी कुछ कन या अधिक बेच कर कीमत पर अपना प्रभाव नहीं डाल सकता है। प्रत्येक विक्रेता अतिरिक्त इकाइयों को उनी कीमत पर बेचेगा जितना वह पहले बेचता रहा है। अर्थात् प्रत्येक विक्रेता के लिये मांग रेखा अनन्त (infinite) है, जिसे पड़ी रेखा (Horizontal line) द्वारा दिखाया जाता है। अतः सीमान्त आय कीमत के बराबर होती है।



चित्र न० २६

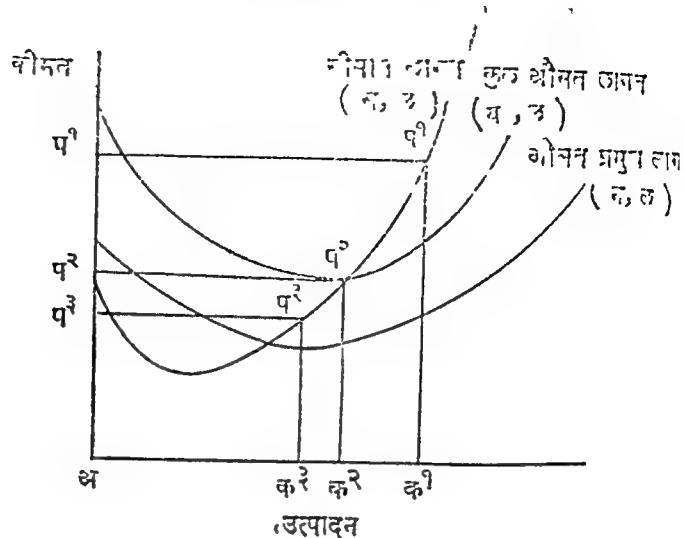
उक्त ग्राफ में अल्पकालीन स्वाभाविक मूल्य निर्धारण विधि दर्शायी गयी है। n, l सीमान्त लागत की वक्र रेखा है, y, l कुल औसत लागत की वक्र रेखा है और n, l औसत प्रमुख लागत की वक्र रेखा है। हम जानते हैं कि पूर्ण प्रतियोगिता में प्रत्येक विक्रेता के लिये माँग-रेखा पूर्ण लोचदार होती है, अर्थात् वह पड़ी सीमा रेखा होती है। अल्पकालीन स्वाभाविक मूल्य उस बिन्दु पर निर्धारित किया जायगा, जहाँ पर माँग की वक्र-रेखा सीमान्त आय की रेखा (m, l) को काटती है। यदि माँग रेखा $p^1 p^1$ है तो कीमत $p^1 k^1$ होगी और इस कीमत पर विक्रेता अक^१ मात्रा का उत्पादन करेगा। यदि माँग-रेखा गिर कर $p^2 p^2$ हो जाती है, तो कीमत $p^2 k^2$ के बराबर हो जायगी और विक्रेता अक^२ मात्रा का उत्पादन करेगा। जब कीमत p^3 के बराबर है, तब सीमान्त लागत कुल औसत लागत के बराबर है और दोनों कीमत के बराबर है। इस स्थिति में उत्पादक स्वाभाविक नफा कमाता है।

यदि कीमत p^3 तक गिर जाती है तो क्या उत्पादक आर्थिक उत्पादन कर वस्तु को बाजार में बेचेगा? इस कीमत पर उत्पादक अक^३ मात्रा का उत्पादन करेगा, जिसकी कुल औसत लागत कीमत में अधिक है। यदि वह वस्तु को इसी कीमत पर बेचेगा तो उत्पादन में लगी कुल लागत की पूर्ति नहीं कर सकेगा। परन्तु यदि उसका अनुमान है कि माँग में जो गिरावट आई है, वह अल्पकालीन है, तो उत्पादन जारी रखकर उसे p^3 कीमत पर बेचना उसके लिये लाभदायक सिद्ध होगा। वस्तु की कीमत प्रत्येक उकाई की औसत प्रमुख लागत से अधिक है, इसलिये वह विक्री से अपनी प्रमुख लागत और पूरक लागत का एक अंश वसूल कर लेगा। यदि वह इस कीमत पर उत्पादन करने और उसको बेचने से इनकार कर देगा तो उसे तब तक पूरक लागत को पूर्ति करनी पड़ेगी, जब तक वह अपना कारखाना बन्द नहीं कर देता। इसलिये अल्पकालीन दृष्टि से जब नए वस्तु की कीमत औसत प्रमुख लागत मूल्य से अधिक है वह p^3 पर ही उत्पादित

माल बेच देता है तो उसे अपेक्षाकृत लाभ होगा। परन्तु यदि कीमत इतनी है, जिससे इसकी औसत प्रमुख लागत मूल्य की पूर्ति नहीं होती है तो वह उत्पादन बन्द कर देगा। यह ऐसी कीमत होगी जिस पर कारखाना बन्द करने के लिये विवश होना पड़ेगा।

उद्योग का अल्पकालीन स्वाभाविक मूल्य (Short-run normal value for the industry)—पूर्ण प्रतियोगिता में किसी उद्योग में विक्रेताओं की सख्या अधिक होती है।

उद्योग की लागत की वक्र-रेखा भी फर्मों की सीमात लागत की वक्र रेखाओं के योग के बराबर होती है। यह दाहिनी ओर को ऊपर की ओर उठी होती है, जिसमें प्रकट होता है कि अतिरिक्त उत्पादन करने में प्रति इकाई लागत अधिक है। इसी प्रकार हम उद्योग की माँग रेखा (aggregate demand curve) भी मालूम कर सकते हैं, जो पड़ी रेखा के समान नहीं होगी। यह रेखा दृढ़ है, जिसमें यह दिखाया गया है कि हर कीमत पर खरीदार वस्तु की कुल कितनी मात्रा खरीदेगा। दोनों वक्र रेखाएँ जहाँ पर एक दूसरे को काटती हैं, वह बिन्दु साम्य बाजार मूल्य (Equilibrium market price) बतलाता है।



चित्र न० २६

उक्त ग्राफ में अल्पकालीन स्वाभाविक मूल्य निर्धारण विधि दर्शायी गयी है। ल सीमान्त लागत की वक्र रेखा है, य, ल कुल औसत लागत की वक्र रेखा है। न, ल औसत प्रमुख लागत की वक्र रेखा है। हम जानते हैं कि पूर्ण प्रतियोगिता प्रत्येक विक्रेता के लिये माँग-रेखा पूर्ण लोचदार होती है, अर्थात् वह पड़ी सीमा होती है। अल्पकालीन स्वाभाविक मूल्य उस बिन्दु पर निर्धारित किया जायगा, जहाँ माँग की वक्र-रेखा सीमान्त आय की रेखा (म, ल) को काटती है। यदि माँग प१प१ है तो कीमत प१क१ होगी और इस कीमत पर विक्रेता अक१ मात्रा उत्पादन करेगा। यदि माँग-रेखा गिर कर प२प२ हो जाती है, तो कीमत प२क२ के बराबर हो जायगी और विक्रेता अक२ मात्रा का उत्पादन करेगा। जब कीमत प३ के बराबर है, तब सीमान्त लागत कुल औसत लागत के बराबर है और दोनों कीमत के बराबर है। इस स्थिति में उत्पादक स्वाभाविक नफा कमाता है।

यदि कीमत प३ तक गिर जाती है तो क्या उत्पादक आर्थिक उत्पादन कर सकेगा तो बाजार में बेचेगा? इस कीमत पर उत्पादक अक३ मात्रा का उत्पादन करेगा, जिनकी कुल औसत लागत कीमत से अधिक है। यदि वह वस्तु को इसी कीमत पर बेचेगा तो उत्पादन में लगी कुल लागत की पूर्ति नहीं कर सकेगा। परन्तु यदि उसका अनुमान कि माँग में जो गिरावट आई है, वह अल्पकालीन है, तो उत्पादन जारी रखकर उस अक३ मात्रा पर बेचना उनके लिये लाभदायक सिद्ध होगा। वस्तु की कीमत प३ के बराबर है, जिनकी कुल औसत लागत में अधिक है, इसलिये वह विक्री से अपनी प्रमुख लागत का पूरा पूरा भुगतान कर लेगा। यदि वह इस कीमत पर उत्पादन करने के बजाय बेचने में उत्पन्न नुकसान को उभे तब तक पूरा पूरा भुगतान को पूर्ति करती पड़ेगी, तब तक वह अपना नुकसान मन्द नहीं कर देता। इसलिये अल्पकालीन दृष्टि में वह वस्तु की कीमत औसत प्रमुख लागत से अधिक है वह प३ पर ही उत्पादित

जब वेच देता है तो उसे अपेक्षाकृत लाभ होगा। परन्तु यदि कीमत इतनी है, जिसमें की ओर प्रमुख लागत मूल्य की पूर्ति नहीं होती है तो वह उत्पादन बन्द कर देगा। ऐसी कीमत होगी जिस पर कारखाना बन्द करने के लिये विवश होना पड़ेगा।

उद्योग का अल्पकालीन स्वाभाविक मूल्य (Short-run normal blue for the industry)—पूर्ण प्रतियोगिता में किसी उद्योग में विक्रेताओं की संख्या अधिक होती है।

उद्योग की लागत की वक्र-रेखा भी फर्मों की सीमात लागत की वक्र रेखाओं के समान के बराबर होती है। यह दाहिनी ओर की ओर उठी होती है, जिसमें कट होता है कि अतिरिक्त उत्पादन करने में प्रति इकाई लागत अधिक है। इसी प्रकार में उद्योग की माँग रेखा (aggregate demand curve) भी मालूम कर सकते हैं, जो पड़ी रेखा के समान नहीं होगी। यह रेखा दब है, जिसमें यह दिखाया गया है कि हर कीमत पर खरीदार वस्तु की कुल कितनी मात्रा खरीदेगा। दोनों वक्र मिलकर जहाँ पर एक दूसरे को काटती है, वह बिन्दु साम्य बाजार मूल्य (Equilibrium market price) बतलाता है।

अध्याय २०

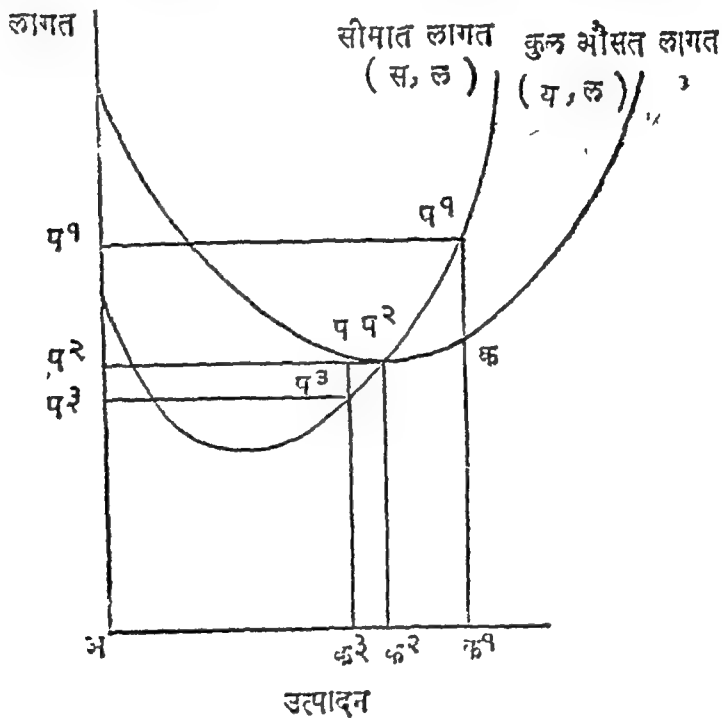
दीर्घकाल में मूल्य निर्धारण

(Price Determination in the Long-run)

पिछले अध्याय में हमने उन शक्तियों का अध्ययन किया, जो अल्पकाल में और पूर्ण प्रतियोगिता की स्थिति में किसी वस्तु का मूल्य निर्धारित करती हैं। अल्पकाल की मुख्य विशेषताएँ ये हैं —पहले, उद्योग में प्रत्येक फर्म का आकार समान रहता है, उसमें किसी प्रकार का परिवर्तन नहीं होता है, दूसरे उद्योग के अन्तर्गत फर्मों की संख्या भी निश्चित रहती है, उसमें भी किसी प्रकार की घट-बढ़ नहीं होती है। अब हमारा अगला कार्य यह है कि इन मान्यताओं के आधार पर विचार न किया जाय। इसके लिये हमें काफी लम्बा समय लेना पड़ेगा। यह अवधि इतनी होनी चाहिये कि माँग में परिवर्तन होने के साथ ही उद्योग के अन्तर्गत फर्मों की संख्या में भी अनुकूल परिवर्तन हो जाय और नयी परिस्थितियों के अनुसार प्रत्येक फर्म अपना आकार-प्रकार में भी बदलाव ला

मके। दीर्घकाल में जब किसी वस्तु की माँग गिरने लगती है, तो उद्योग के अन्तर्गत फर्मों की मख्या में भी कमी आ जाती है, यह भी सम्भव है कि फर्म अपनी कुछ मात्रा बन्द कर दे और फलस्वरूप उत्पादन कम कर दे। यदि माँग में वृद्धि होती है तो मौजूदा फर्म अतिरिक्त मशीनें लगा सकते हैं या नये फर्मों की स्थापना की जा सकती है।

दीर्घकालीन स्वाभाविक मूल्य (Long-run normal value) — अल्पकालीन स्वाभाविक मूल्य पर विचार करते समय हमने देखा कि प्रत्येक फर्म उस स्थिति तक उत्पादन करते हैं, जब उसकी सीमान्त लागत और उसकी कीमत बराबर हो जाती है। जब तक हमारी मान्यता यह है कि उद्योग के अन्तर्गत फर्मों की संख्या में



चित्र न० २७

या उनके आकार में किसी प्रकार का परिवर्तन नहीं होता है, तब तक यह बात बिल्कुल सही है। परन्तु विचार करने पर हमें यह माध्यम नहीं होता है कि यदि विभाग में जो लोग काम कर रहे हैं वे नये फर्मों की मख्या में या उनके आकार-प्रकार में वृद्धि होगी, घटका होगा या वह पर्यन्त रहेगा और उनमें कुछ परिवर्तन नहीं होगा। इस प्रश्न को हमें विचार करने के लिये हमें कीमत तथा फर्मों के उत्पादन की कुल औसत लागत का सम्बन्ध जानना होगा।

उक्त चित्र में मान लो माँग की स्थिति ऐसी है कि कीमत p^1 हो जाती है। इसी स्थिति में फर्मों के लिये माँग की रेखा p^1 है और यह रेखा सीमान्त लागत की रेखा p^1 बिन्दु पर मिलती है और फर्म q^1 के बराबर उत्पादन करती

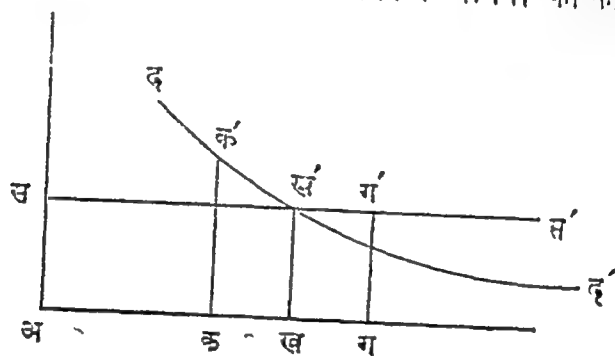
है। कुल औसत लागत को वक्र रेखा Y_1 में हमें यह मालूम होता है कि जब अक^१ मात्रा का उत्पादन होगा तब प्रति इकाई की लागत क^१क होगी। चूँकि क^१क में प्रवन्धको की सामान्य आय भी शामिल है, इसलिये फर्म उत्पादन की प्रति इकाई के पीछे प^१क अतिरिक्त लाभ कमा रहा है। इसलिये फर्म अपनी मशीनों की उत्पादन क्षमता बढ़ाकर उत्पादन बढ़ाने की पूरी कोशिश कर सकता है। अतिरिक्त लाभ से निश्चय ही उसे इस दिशा में प्रोत्साहन मिल सकता है। या, उद्योग के अन्तर्गत नये फर्म स्थापित किये जा सकते हैं बहुत अधिक लाभ कमाने की सम्भावना इस दिशा में प्रवृत्त कर सकती है। इस रीति से वस्तु की पूर्ति में वृद्धि होगी और माँग की वही स्थिति होने पर कीमतों में गिरावट आने लगेगी। माना कीमत गिरकर P^2K^2 के बराबर आ गई। यह वह बिन्दु है, जहाँ पर सीमान्त लागत की वक्र-रेखा कुल औसत लागत की वक्र रेखा को काटती है और कुल औसत लागत न्यूनतम है। P^2K^2 कीमत प्रति इकाई की कुल औसत लागत P^2K^2 के ठीक बराबर है। इस प्रकार P^2K^2 कीमत पर फर्म का दीर्घकालीन साम्य (Long-run equilibrium) होता है। इस स्थिति में कीमत = सीमान्त लागत = कुल औसत लागत। इसे और नीची माँग रेखा P^3 के आधार पर भी सिद्ध कर सकते हैं। यह सीमान्त लागत-रेखा Y_1 को P^3 पर काटती है और कीमत P^3K^3 है। इस स्थिति में फर्म अक^३ मात्रा का उत्पादन करता है। परन्तु अक^३ की कुल औसत लागत K^3P^3 है, यह P^3K^3 कीमत से P^3P^3 अधिक है। इससे स्पष्ट है कि फर्म पर अपने पूरे पूरक लागत मूल्य की पूर्ति नहीं कर पाता है, इसलिये घाटा उठा रहा है। इसलिये वह अपना उत्पादन कम करेगा और कुछ कमजोर फर्म तो संभवतः अपना उत्पादन बन्द कर देंगे। परिणामस्वरूप कुल पूर्ति घटेगी और कीमत P^2K^2 तक बढ़ जायगी।

इससे पता चलता है कि किसी वस्तु की कीमत दीर्घकाल में सभी फर्मों के उत्पादन की न्यूनतम औसत लागत के बराबर होने का प्रयत्न करती है। इन परिस्थितियों में उत्पादन को प्रति इकाई का न्यूनतम औसत लागत प्रायः सभी फर्मों में समान होगी। ये फर्म केवल सामान्य लाभ कमाते हैं, जिसमें प्रवन्धको की आय, वेतन और व्याज इत्यादि शामिल हैं और यह कुल औसत लागत में शामिल है। इनमें से कोई भी फर्म अतिरिक्त लाभ नहीं कमाता है। चूँकि सभी फर्म अपने साधनों और सगठन की क्षमता के अनुरूप न्यूनतम लागत औसत पर उत्पादन कर रहे हैं, इसलिये यही इन फर्मों का उपयुक्त आकार (optimum size) कहा जायगा।

दीर्घकालीन लागत में परिवर्तन कीमत और निर्धारण (Long-run cost variation and pricing)—अब हमें इस बात पर ध्यान देना चाहिये कि उत्पादन के पैमाने में परिवर्तन हो जाने से उत्पादन की मात्रा में जो परिवर्तन हो जाता है, उससे दीर्घकाल में उत्पादन की स्थिर लागत (constant costs of produc-

tion) में वृद्धि या कमी हो सकती है। अर्थशास्त्रियों के लिये स्थिर लागत और बढ़ती या घटती लागत की समस्याएं विशेष आकर्षक होती हैं।

स्थिर लागत (Constant cost)—दीर्घकाल में जब कोई फर्म गल उत्पादन बढ़ता है, तो उत्पादन में चाहे कितनी ही वृद्धि हो, उसकी न्यूनतम औसत लागत बराबर रहती है। यह तभी होगा जब उत्पादन के सभी साधनों में एक दिये हुए उत्पादन में वृद्धि करने से उत्पादन में भी उसी अनुपात में वृद्धि हो। इस स्थिति में निश्चय ही यह माना गया है कि उद्योग में उत्पादन के साधनों की कीमत पर उत्पादन



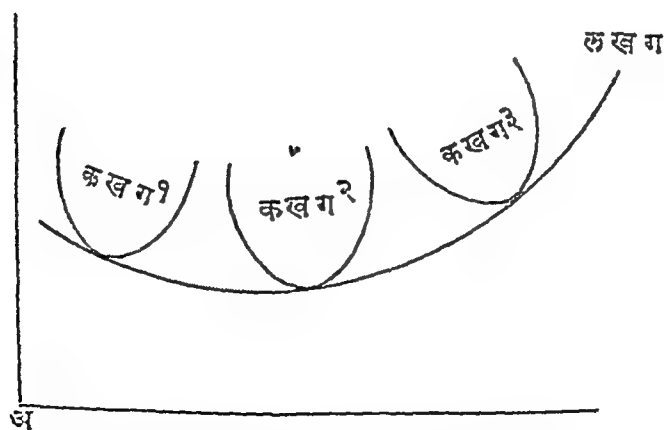
चित्र न० २८

की मात्रा में होने वाले परिवर्तनों का कुल प्रभाव नहीं पड़ता है। अर्थात् उद्योग उत्पादन के साधनों की कुल पूर्ति के बहुत छोटे अंश का उपयोग करता है।

इस स्थिति में पूर्ति की वक्र-रेखा नमूने एक सीधी पड़ी रेखा है, जिसमें प्रत्येक इकाई की लागत समान दिखाई गई है। यह मांग की वक्र-रेखा 'द' को 'ख' पर काटती है, इसलिए कीमत 'ग' के बराबर होगी और अख्य मात्रा का उत्पादन किया जाएगा। परन्तु यदि वास्तविक कीमत मान लिया 'क' है तो विक्रेता बहुत लाभ कमावेगा। इसलिए वे उत्पादन बढ़ावेगे और इसके फलस्वरूप पूर्ति की मांग उठेगी और कीमतों में गिरावट आएगी। इसके विपरीत यदि वास्तविक कीमत 'ग' से कम है, अर्थात् 'ग' के बराबर है, तो प्रति इकाई की उत्पादन की लागत कीमत में अधिक होगी और विक्रेता अपना स्वाभाविक लाभ कमा सकने में असमर्थ रहेगा। उत्पादन में कमी आएगी और यह कमी तब तक आती जायेगी जब तक कीमत 'ग' के बराबर न हो जाय।

बढ़ती लागत (Increasing cost)—दीर्घकालीन औसत लागत की वक्र-रेखा की कच्ची में साधारणतया यह मान दिया जाता है कि इस अवधि में कारणों, जैसे साधन-मांग तथा उत्पादन के अन्य साधनों में परिवर्तन होता है। किसी व्यक्ती में उत्पादन के निम्न साधनों का परस्पर जो अनुपात होता है, वह अलग-अलग फर्म के लिये भिन्न हो सकता है। यद्यपि दीर्घकाल में उत्पादन के साधनों का पारस्परिक अनुपात परिवर्तित हो सकता है, परन्तु फिर भी इस प्रकार की विविधता की पूर्ति के लिये भी होती है। यह मान्य है कि एक विशेष साधन की मांग का कुल प्रभाव

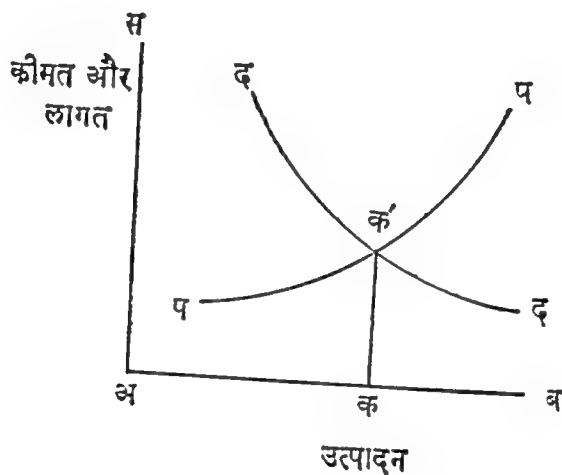
प्रचलित साधनों की पूर्ति दीर्घकाल में भी वेलोच हो। इसका एक उदाहरण भूमि। यह उदाहरण प्रसिद्ध अर्थशास्त्री रिकार्डों ने दिया था। कृषि योग्य भूमि की मात्रा निश्चित मान ली गयी है, साथ ही यह भी मान लिया गया है कि इस सारी भूमि में वृद्धि होती है या इस पर कब्जा कर लिया गया है। इसलिये जैसे-जैसे जनसंख्या में वृद्धि होती है और अधिक फसल उगाने की आवश्यकता बढ़ती जाती है, तब आवश्यकता पूर्ति के लिये भूमि की निश्चित मात्रा के साथ कुछ अन्य साधनों का भी उपयोग करना पड़ता है। यदि किसी साधन की पूर्ति लोचदार हो भी तब भी उसकी अतिरिक्त इकाइयाँ विशेष उद्योग में काम में लाये जाने के लिये अधिक उपयुक्त सिद्ध न हो। ये साधन इस उपयोग विशेष के लिये कम योग्य हो सकते हैं। चूँकि इन अतिरिक्त इकाइयों के लिये भी वही कीमत चुकानी पड़ती है, जो पहले की अधिक उपयुक्त इकाइयों के लिये चुकाई गई, इसलिये अतिरिक्त उत्पादन की लागत में भी वृद्धि हो जायगी या उत्पादन के किसी एक साधन की कीमत माँग में वृद्धि होने के फलस्वरूप बढ़ सकती है। यह उस साधन को अन्य उद्योगों से या अन्य उपयोगों से अलग करने के लिये भी आवश्यक समझा जा सकता है। इसलिये जैसे-जैसे इस साधन की माँग बढ़ती जाती है, वैसे-वैसे सभी विक्रेताओं की सीमान्त और औसत लागत भी बढ़ती जायगी। यदि उत्पादन के अन्य साधन अपनी निश्चित लागत पर पर्याप्त मात्रा में उपलब्ध भी हो तब भी एक सीमा के पश्चात् लागत में वृद्धि होने लगेगी, क्योंकि एक साधन प्रबन्ध विभाग निश्चित है और उत्पादन की मात्रा बढ़ाने के साथ ही इसमें भी वृद्धि नहीं की जा सकती है। बड़े पैमाने पर प्रबन्ध विभाग का संगठन आर्थिक दृष्टि से लाभकर नहीं हो सकता है, इससे उत्पादन की लागत में उत्पादन की मात्रा की अपेक्षा अधिक तेजी से वृद्धि होगी।



चित्र न० २९

उपरोक्त चित्र में दीर्घकालीन औसत लागत की रेखा दर्शायी गयी है। कखग^१, कखग^२ और कखग^३ अल्पकालीन लागत की वक्र रेखाएँ हैं, जिनमें उत्पादन की

मात्रा में होनेवाला परिवर्तन दिखाया गया है। कसग^१ रेखा उस लागत को है, जब किसी वस्तु की कुछ मात्रा का उत्पादन किया जाता है, कसग^२ वक्रों में किये गये उत्पादन की लागत-रेखा है और कसग^३ और अधिक मात्रा में गये उत्पादन की लागत रेखा है। पहले दीर्घकालीन न्यूनतम औसत लागत उत्पन्न होने के साथ ही गिरती है और बाद में इसमें वृद्धि होने लगती है। लक्ष्य (tangent) है।



चित्र न० ३०

यदि दीर्घकालीन औसत लागत-रेखा और दीर्घकालीन माँग-रेखा दी हुई हो तब प्रथमी लागत (या घटती उपज) की स्थिति में उत्पादित वस्तु का मूल्य उस बिन्दु पर निर्धारित किया जायगा, जहाँ पर दोनों वक्र रेखाएँ एक दूसरे को काटती हैं।

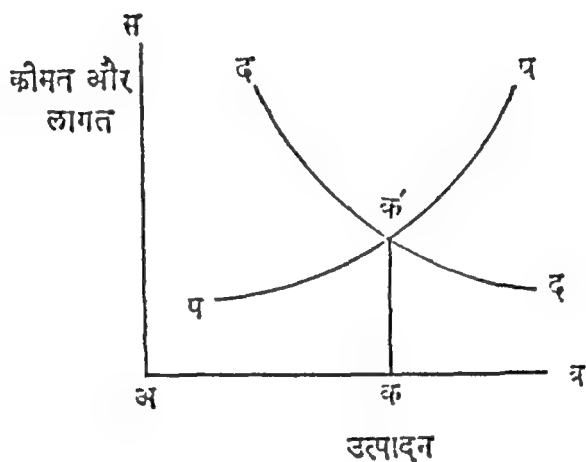
घटती लागत (Decreasing cost)—क्या ऐसा कोई उदाहरण है, जिसमें उत्पादन की मात्रा में वृद्धि होने से उत्पादन की प्रति इकाई लागत घटती जाती है? निम्नलिखित यह सर्वविधित है कि जैसे-जैसे फर्म अपना उत्पादन बढ़ाता जाता है, वह ऐसी व्यवस्था कर लेता है, जिससे उत्पादन में कुछ आर्थिक बचत कर सकता है। यह बचत जाल्मरिक जार बाह्य दोनों प्रकार की हो सकती है और इसके फलस्वरूप उसकी उत्पादन लागत में गिरावट आने लगती है। यह बताया गया है कि जब उत्पादन बढ़ती मात्राओं में एक निश्चित अनुपात में वृद्धि की जाती है, संगठन में सुधार किया जा सकता है, जिससे उत्पादन के साधनों की कार्यक्षमता में वृद्धि हो सकती है और फलस्वरूप लागत घट सकती है। इस बात को स्वीकार करने के लिये क्या प्रमाण है?

अधिक उत्पादन करने के फलस्वरूप कार्यक्षमता में जो वृद्धि होती है, उसके मूल्य में वृद्धि होती है। ऐसा होने का एक कारण यह हो सकता है कि प्रयुक्त साधनों की

इकाइयाँ बड़ी हैं और उनको बाँटा नहीं जा सकता है।
 -द्विती उपज के कारण उत्पादन की स्थिति ऐसी है कि उत्पादन से पहले इन विभक्त
 न हो सकनेवाली इकाइयों पर रुपया लगाना पड़ेगा। उदा-
 -रण के लिये एक मशीन ले लीजिये। मशीन की कुछ लागत होती है और उत्पादन चाहे
 कम हो या अधिक कारखाने में मशीन लगानी पड़ती है। साहसी (entrepreneur)
 -नी इसी प्रकार की विभक्त न हो सकनेवाली इकाई है। जब किसी साधन की ऐसी
 विभक्त न हो सकनेवाली इकाई का उपयोग करना पड़ता है, तब माँग बढ़ने के साथ ही
 जैसे-जैसे उत्पादन बढ़ता है, उस इकाई का पूरक लागत मूल्य इस सारे उत्पादन में बाँट
 जाता है। इसका परिणाम यह होगा कि जैसे-जैसे उत्पादन की मात्रा बढ़ायी जायगी
 जैसे-जैसे प्रति इकाई लागत घटती जायगी। इसका प्रसिद्ध उदाहरण रेल-मार्ग है, जिसे
 ये क्षेत्र में बनाना है। यदि रेल-मार्ग बनाना है, तो रेलों, स्टेशनों, रोलिंग स्टॉक
 इत्यादि में कम-से-कम रुपया लगाना ही पड़ेगा। आरम्भ में उस रेल-मार्ग तथा स्टेशन
 इत्यादि के निर्माण में जितनी पूँजी लगी है, उसका लाभ उठाने के लिये पर्याप्त यातायात
 का अभाव हो सकता है। परन्तु जैसे-जैसे उस क्षेत्र का विकास होता है, यातायात भी
 बढ़ता जाता है। यातायात बढ़ने पर रेल-मार्ग में अधिक रेलों को चलाकर आवश्यकता
 पूरी की जा सकती है। इसके लिये कुछ और रोलिंग स्टॉक खरीदना पड़ेगा और कुछ
 अतिरिक्त कर्मचारियों को नियुक्त करना पड़ेगा, परन्तु रेल-मार्ग स्टेशन इत्यादि में
 वृद्धि करने की कुछ आवश्यकता नहीं पड़ेगी। ये उत्पादन के निश्चित साधन हैं; और
 चूँकि यातायात बढ़ने पर इन निश्चित साधनों में वृद्धि करने की आवश्यकता नहीं होती
 है, इसलिये उत्पादन की प्रति इकाई की उत्पादन-लागत गिरती जाती है। यह सिद्धान्त
 प्रायः हर प्रकार के व्यवसाय में लागू होता है। छोटे उत्पादक प्रत्येक मशीन की पूरी
 कार्यक्षमता का उपयोग कर सकने में असमर्थ होते हैं और साथ ही प्रत्येक कर्मचारी की
 कार्यक्षमता का पूर्ण उपयोग नहीं कर पाते हैं। यह सम्भव है कि टेक्निकल विशेषज्ञों
 और अत्यन्त कुशल कर्मचारियों का भी उनके लिये उपयुक्त कार्य में पूर्ण उपयोग नहीं
 हो सकता है। परन्तु यदि व्यवसाय बढ़ाया जाय तो इनकी अधिक सेवाओं का अच्छा
 उपयोग किया जा सकता है और परिणामस्वरूप प्रति इकाई की कुल लागत भी घट
 सकती है।

विशेष योग्यता प्राप्त कर्मचारियों की नियुक्ति से भी संगठन में सुधार किया जा
 सकता है। किसी उद्योग के लिये वर्तमान में विशेष योग्यता के अनेक मान उपलब्ध
 हैं। अधिक उत्पादन करने से विशेष योग्यता के ऊँचे मानों को ग्रहण किया जा सकता
 है और इसके परिणामस्वरूप जहाँ एक ओर कार्यक्षमता में वृद्धि होगी दूसरी ओर लागत
 में भी कमी जा जायगी। उत्पादन की प्रक्रिया में भिन्न-भिन्न काम करने पड़ते हैं।
 प्रत्येक काम के लिये उत्पादन का ऐसा साधन प्रयुक्त किया जा सकता है, जिसे विशेष
 रूप से इसी काम की आदत हो और इसका पर्याप्त ज्ञान हो। जैसे ही फर्म द्वारा उत्पादित

माना में होनेवाला परिवर्तन दिखाया गया है। कल्प^१ रेखा उस लागत की है, जब किसी वस्तु की कुछ मात्रा का उत्पादन किया जाता है, कल्प^२ वही मात्रा में किये गये उत्पादन की लागत-रेखा है और कल्प^३ और अधिक मात्रा में किये गये उत्पादन की लागत रेखा है। पहले दीर्घकालीन न्यूनतम औसत लागत उत्पन्न करने के साथ ही गिरती है और बाद में इसमें वृद्धि होने लगती है। कल्प दो फालीन औसत लागत रेखा है, जो अल्पकालीन लागत रेखा की स्पर्श-रेखा (tangent) है।



चित्र न० ३०

यदि दीर्घकालीन औसत लागत-रेखा और दीर्घकालीन माग-रेखा दी हुई हों तो बढ़ती लागत (या घटती उपज) की स्थिति में उत्पादित वस्तु का मूल्य उस बिन्दु पर निर्धारित किया जायगा, जहाँ पर दोनों वक्र रेखाएँ एक दूसरे को काटती हैं।

घटती लागत (Decreasing cost)—क्या ऐसा कोई उदाहरण है, जिसमें उत्पादन की मात्रा में वृद्धि होने से उत्पादन की प्रति इकाई लागत घटती जाती है? निस्सन्देह यह सर्वविदित है कि जैसे-जैसे फर्म अपना उत्पादन बढ़ाता जाता है, वह ऐसी व्यवस्था कर लेता है, जिससे उत्पादन में कुछ आर्थिक बचत कर सकता है। यह बचत आन्तरिक और बाह्य दोनों प्रकार की हो सकती है और इसके फलस्वरूप उत्पन्न उत्पादन लागत में गिरावट आने लगती है। यह बताया गया है कि जब उत्पादन के सभी साधनों में एक निश्चित अनुपात से वृद्धि की जाती है, संगठन में सुधार किया जा सकता है, जिससे उत्पादन के साधनों की कार्यक्षमता में वृद्धि हो सकती है और फलस्वरूप लागत घट सकती है। इस बात को स्वीकार करने के लिये क्या प्रमाण है?

अधिक उत्पादन करने के फलस्वरूप कार्यक्षमता में जो वृद्धि होती है, उसके मुख्यतः दो कारण होते हैं। ऐसा होने का एक कारण यह हो सकता है कि प्रयुक्त साधन की

इकाइयाँ बड़ी हैं और उनको बाँटा नहीं जा सकता है।
 द्वितीय उपज के कारण उत्पादन की स्थिति ऐसी है कि उत्पादन से पहले इन विभक्त
 न हो सकनेवाली इकाइयों पर रुपया लगाना पड़ेगा। उदा-
 रण के लिये एक मशीन ले लीजिये। मशीन की कुछ लागत होती है और उत्पादन चाहे
 कम हो या अधिक कारखाने में मशीन लगानी पड़ती है। साहसी (entrepreneur)।
 ने इसी प्रकार की विभक्त न हो सकनेवाली इकाई है। जब किसी साधन की ऐसी
 विभक्त न हो सकनेवाली इकाई का उपयोग करना पड़ता है, तब माँग बढ़ने के साथ ही
 सि-जैसे उत्पादन बढ़ता है, उस इकाई का पूरक लागत मूल्य इस सारे उत्पादन में बँट
 जाता है। इनका परिणाम यह होगा कि जैसे-जैसे उत्पादन की मात्रा बढ़ाई जायगी
 सि-जैसे प्रति इकाई लागत घटती जायगी। इसका प्रसिद्ध उदाहरण रेल-मार्ग है, जिसे
 ये क्षेत्र में बनाना है। यदि रेल-मार्ग बनाना है, तो रेलो, स्टेशनो, रोलिंग स्टॉक
 इत्यादि में कम-से-कम रुपया लगाना ही पड़ेगा। आरम्भ में उस रेल-मार्ग तथा स्टेशन
 इत्यादि के निर्माण में जितनी पूँजी लगी है, उसका लाभ उठाने के लिये पर्याप्त यातायात
 का अभाव हो सकता है। परन्तु जैसे-जैसे उस क्षेत्र का विकास होता है, यातायात भी
 बढ़ता जाता है। यातायात बढ़ने पर रेल-मार्ग में अधिक रेलो को चलाकर आवश्यकता
 पूरी की जा सकती है। इसके लिये कुछ और रोलिंग स्टॉक खरीदना पड़ेगा और कुछ
 अतिरिक्त कर्मचारियों को नियुक्त करना पड़ेगा, परन्तु रेल-मार्ग स्टेशन इत्यादि में
 वृद्धि करने की कुछ आवश्यकता नहीं पड़ेगी। ये उत्पादन के निश्चित साधन हैं; और
 चूँकि यातायात बढ़ने पर इन निश्चित साधनों में वृद्धि करने की आवश्यकता नहीं होती
 है, इसलिये उत्पादन की प्रति इकाई की उत्पादन-लागत गिरती जाती है। यह सिद्धान्त
 प्रायः हर प्रकार के व्यवसाय में लागू होता है। छोटे उत्पादक प्रत्येक मशीन की पूरी
 कार्यक्षमता का उपयोग कर सकने में असमर्थ होते हैं और साथ ही प्रत्येक कर्मचारी की
 कार्यक्षमता का पूर्ण उपयोग नहीं कर पाते हैं। यह सम्भव है कि टेक्निकल विशेषज्ञों
 और अत्यन्त कुशल कर्मचारियों का भी उनके लिये उपयुक्त कार्य में पूर्ण उपयोग नहीं
 हो सकता है। परन्तु यदि व्यवसाय बढ़ाया जाय तो इनकी अधिक सेवाओं का अच्छा
 उपयोग किया जा सकता है और परिणामस्वरूप प्रति इकाई की कुल लागत भी घट
 सकती है।

विशेष योग्यता प्राप्त कर्मचारियों की नियुक्ति से भी सगठन में सुधार किया जा
 सकता है। किसी उद्योग के लिये वर्तमान में विशेष योग्यता के अनेक मान उपलब्ध
 हैं। अधिक उत्पादन करने से विशेष योग्यता के ऊँचे मानों को ग्रहण किया जा सकता
 है और इनके परिणामस्वरूप जहाँ एक ओर कार्यक्षमता में वृद्धि होगी दूसरी ओर लागत
 में भी कमी आ जायगी। उत्पादन की प्रक्रिया में भिन्न-भिन्न काम करने पड़ते हैं।
 प्रत्येक काम के लिये उत्पादन का ऐसा साधन प्रयुक्त किया जा सकता है, जिसे विशेष
 रूप से इसी काम की आदत हो और इसका पर्याप्त ज्ञान हो। जैसे ही फर्म द्वारा उत्पादित

वस्तुकी मांग बढ़ेगी, बड़ी-बड़ी और कीमती मशीनों का उपयोग सम्भव हो जायगा और विशेषज्ञों तथा अत्यन्त कुशल मजदूरों को नियुक्त कर उनकी सेवाओं का लाभ उठाया जा सकेगा। इसलिये फर्म की नीमात लागत घट जायगी।

यह सब आन्तरिक वचत के उदाहरण हैं। यह ऐसी वचत है, जो फर्म का विकास करने पर फर्म के अन्दर ही प्राप्त हो जाती है। यह वचत या तो कारखाने और मशीनों का अधिक अच्छा उपयोग करने में प्राप्त होती है या फर्म के

बाह्य वचत

विशेष योग्यता प्राप्त कर्मचारियों के होने में प्राप्त होती है

मार्शल के शब्दों में बाह्य वचन (external economies)

से भी लागत घट सकती है। उद्योग का आकार-प्रकार बढ़ने पर कोई विशेष फर्म बाह्य वचत का लाभ उठाता है। उदाहरण के लिये जब किसी उद्योग के अन्तर्गत कि फर्म की स्थापना होती है, तो सम्भव है कि उसके कारण अन्य फर्मा भी कम लागत में उत्पादन कर सकने की सुविधा प्राप्त हो जाय। न कि उद्योग के प्रसार में मशीनों का उत्पादन करनेवाले फर्मों के लिये मशीनों की मांग तथा नया क्षेत्र तैयार हो जाता इसलिये उद्योग के अन्तर्गत चालू फर्में मशीनों की मांग पर मशीनें खरीद सकते हैं।

परन्तु फर्म के आकार-प्रकार बढ़ने के साथ-साथ बढ़ती उपज की प्रवृत्ति बढ़ती रहती है। एक ऐसी स्थिति आ सकती है, जब उत्पादन के निश्चित मात्राओं का उपयोग होने के बाद भी उत्पादन बढ़ाने की चेष्टा की जाय तो उपज घटने लगती है। जब तक आन्तरिक और बाह्य आर्थिक वचत की सुविधा प्राप्त है, प्रत्येक फर्म का उत्पादन बढ़ाकर लागत घटाने में सफल होता है। यदि पूर्ण प्रतियोगिता है तो ऐसा करना फर्म के लिये ही लाभदायक होगा।

लागत में गिरावट और पूर्ण प्रतियोगिता (Decreasing costs and perfect competition) —जब प्रति इकाई लागत में गिरावट आती है, तब फर्म प्रत्येक अतिरिक्त इकाई को उसी कीमत पर बेचता है, जिन होमों पर पहली इकाइयाँ बेचता रहा है। इसलिये पूर्ण प्रतियोगिता में प्रत्येक फर्म आदर्श बिन्दु (optimum point) तक अपना विकास करेगा। इसके बाद उसे आन्तरिक एवं बाह्य वचतों की सुविधा नहीं मिलेगी। परन्तु यदि इस स्थिति तक पहुँचने के बाद भी फर्म अपना विकास करता जाय तो उत्पादन की लागत में वृद्धि होने लगेगी। यदि पूर्ण प्रतियोगिता है तो प्रत्येक फर्म अपनी आदर्श स्थिति में होगा और उत्पादन की औसत लागत सबसे कम होगी। यदि इस सीमा के बाद भी फर्मों का प्रसार हुआ तो लागत बढ़ जायगी। इसके साथ ही यह बिल्कुल सम्भव है कि कुछ उद्योगों में बड़े पैमाने पर उत्पादन करने के फलस्वरूप उपलब्ध आन्तरिक तथा बाह्य वचत इतनी अधिक मात्रा में प्राप्त हो कि एक ही फर्म अपने आदर्श स्थिति को पार करने से पहले ही सारे बाजार की माँग पूरी कर दे। ऐसा उद्योग स्वाभाविक एकाधिकार (natural monopoly) है। अन्य उद्योगों में फर्मों का आदर्श रूप इतना बड़ा हो सकता है कि बहुत कम फर्म

बाजार की आवश्यकता को पूरा कर सकेंगे। ऐसी स्थिति में पूर्ण प्रतियोगिता समाप्त जायगी। उद्योग के अन्तर्गत अनेक फर्म हो सकते हैं और कुछ फर्मों का आदर्श रूप हो सकता है कि प्रत्येक फर्म कुल पूर्ति के काफी बड़े अंश का उत्पादन कर सके। ऐसी स्थिति में प्रत्येक फर्म अपने उत्पादन में परिवर्तन करके वस्तु की कीमत पर प्रभाव डाल सकने में समर्थ होगा और पूर्व की ही तरह पूर्ण प्रतियोगिता समाप्त हो जायगी।

प्रतिनिधि फर्म के सिद्धान्त पर टिप्पणी

(A note on the concept of the Representative Firm)

जिन वस्तुओं का उत्पादन क्रमागत वृद्धि के नियम के अनुसार होता है, उनका दीर्घकालीन सामान्य मूल्य निर्धारित करने में जो कठिनाइयाँ सामने आती हैं, उनको दूर करने के लिये मार्शल ने प्रतिनिधि फर्म के सिद्धान्त का अर्थशास्त्र में पहली बार प्रयोग किया। मार्शल के मतानुसार 'दीर्घकाल में जिन वस्तुओं के उत्पादन की लागत उत्पादन में क्रमशः वृद्धि के साथ कम होती जाती है, उनके लिये उत्पादन की सीमातः लागत कोई हद तक नहीं रखती।' मार्शल ने यह माना कि पूर्ण प्रतियोगिता की स्थिति में उद्योग में अनेक फर्म होंगी और विकास की दृष्टि से प्रत्येक की स्थिति भिन्न-भिन्न होगी। मार्शल प्रत्येक फर्म के एक निश्चित जीवन-चक्र की कल्पना की। किसी पेड़ की पत्तियाँ जैसे-जैसे पुष्ट होती जाती हैं सामान्य की स्थिति तक पहुँचती हैं और अनेक बार नष्ट होती जाती हैं परन्तु पेड़ प्रति वर्ष निरन्तर बढ़ता जाता है", ठीक इसी प्रकार फर्म भी मजबूती के साथ विकास प्राप्त करता है। नया व्यवसायी जब पहले फर्म स्थापित करता है तो निश्चय ही घाटा सहता है। परन्तु वह घाटा सहकर निरन्तर सघर्ष करेगा। इस सघर्ष की अवधि में यह सोचेगा कि वह ठीक कर रहा है और धीरे-धीरे उसके पाँव जमते जा रहे हैं। धीरे-धीरे यदि वह व्यवस्था कर सका तो ऋण लेगा और तब तक अपने व्यवसाय का प्रसार करता जायगा जब तक कि वह अपनी पूरी शक्ति इसमें न लगा दे। पूरी शक्ति लगा देने के बाद जैसे-जैसे वह वृद्ध होता जाता है, उसके व्यवसाय की क्षति पहुँचने की सम्भावना रहती है, यदि उद्योग के अन्तर्गत अनेक फर्म हैं और प्रत्येक फर्म उत्पादन की विभिन्न स्थितियों में है तो हम किस फर्म की लागत पर विचार करेंगे? क्या सबसे कुशल फर्म की लागत के आधार पर औसत लागत निर्धारित की जायगी? वस्तु की कीमत फर्म की औसत लागत के बराबर नहीं हो सकती है, क्योंकि उसकी लागत बचने कम होती है, यदि फर्म कम कुशल है और उसकी लागत अपेक्षाकृत अधिक है तो वह सामान्य लाभ नहीं कमा सकेगा यह सबसे कम कुशल फर्म की लागत भी नहीं हो सकती है, क्योंकि ऐसे फर्म को कुछ भी मात्र लाभ नहीं होगा। दीर्घकालीन सामान्य मूल्य में मार्शल के शब्दों में 'सामान्य लाभ' भी शामिल होना चाहिये। इस कठिनाई को दूर करने के लिये उन्होंने प्रतिनिधि फर्म के सिद्धान्त को प्रस्तुत किया। प्रतिनिधि फर्म में दीर्घकालीन सामान्य मूल्य उत्पादन की लागत के बराबर होता है।

प्रतिनिधि फर्म ऐसा फर्म नहीं है, जिसकी हाल ही में स्थापना की गयी है जो व्यवसाय-क्षेत्र में अपना स्थान बनाने के लिये नवगर्गस्त हो, साथ ही यह ऐसा फर्म भी नहीं है, जिसका व्यवसाय काफी फेला हुआ हो और जिसमें बड़े-बड़े कारखाने हों। "प्रतिनिधि फर्म वह है, जो काफी समय से चालू हो, जिसे व्यवसाय में अच्छी मकदमा मिली हो। जिसके प्रबन्धकर्त्ता साधारणतः कुशल हो और जिसे वे सब बाह्य और आन्तरिक वचत की सामान्य सुविधाएँ प्राप्त हो, जो कुछ उत्पादन की मात्रा पर प्राप्त होती है।"¹ ऐसे फर्म में दीर्घकाल में मूल्य उत्पादन की सीमान्त लागत के बराबर रहने की चेष्टा करेगा। यदि विक्री भाव उन्में अधिक बढ़ा तो फर्म और उनके उत्पाद का विस्तार होगा और यदि विक्री भाव उन्में कम हुआ तो फर्म और उनके उत्पाद का विस्तार घटेगा। जब मूल्य उम सन्ध्या पर स्थिर हो जायगा तब साम्य स्थिति हो जायगा और उस पूरे उद्योग में उत्पादन की प्रवृत्ति न बढ़ने की ओर होगी, जान बढने की ओर होगी।

क्या प्रतिनिधि फर्म औसत फर्म होता है? वह उपस्थित फर्मों का औसत नहीं होता है। वह दीर्घकालीन औसत फर्म होता है, जब सब परिस्थितियाँ साम्य की स्थिति पर पहुँच जाती हैं। कभी-कभी यह प्रश्न किया जाता है कि क्या वह कोई प्रतिनिधि मशीन है, अथवा मशीन द्वारा उत्पादन की कोई प्रतिनिधि इकाई है, अथवा कोई प्रतिनिधि व्यावसायिक सगठन है?² परन्तु यह ध्यान रखना चाहिये कि व्यवसाय गरीर समान एक सामूहिक व्यवस्था है और हमें उसका उन्ही प्रकार विचार करना चाहिये इसलिये जब उत्पादन एक निश्चित मात्रा में होता है, तब प्रतिनिधि फर्म उन व्यवस्था का सब फर्मों के सब अंगों का प्रतिनिधि होता है। मार्शल ने जब यह कहा कि उत्पाद की कुल मात्रा पर जो बाह्य और आन्तरिक वचत होती है, वह सब नाभारणतः प्राप्त होती है, तब उसका अभिप्राय इसी बात में था। कभी-कभी यह प्रश्न पिते जाता है कि प्रतिनिधि फर्म विस्तार (size) बनलाया है या लागत (cost)³ दो में से वह किसका प्रतिनिधित्व करता है? यद्यपि कहीं-कहीं मार्शल ने विस्तार महत्व देने का प्रयास किया है, परन्तु अच्छी तरह विचार करने में पता चल जात कि उसके दिमाग में बराबर यही विचार था कि प्रतिनिधि फर्म उद्योग की सामान्य

¹ Marshall, Principles of Economics, p 318

² Robbins, "The Representative Firm," Economic Journal Sept. 1928

³ Maxwell, "Some Marshallian Concept," American Economic Review, Dec. 1929.

(normal) लागत का द्योतक है। रावर्टसन की भी यही राय है। उसने लिखा है कि “मेरे विचार से पूरे उद्योग की पूर्ति रेखा के एक छोटे प्रतिबिम्ब से अधिक मानने की आवश्यकता नहीं है।”¹

पीगू का विचार भी इसी प्रकार का है। उसकी राय में पूरे उद्योग के साम्य की स्थिति में होने पर भी, अर्थात् जब उद्योग एक निश्चित माँग होने पर और सामान्य मूल्य पर एक निश्चित मात्रा का उत्पादन करता है, यह सम्भव है कि उस उद्योग के सय फर्म साम्य की स्थिति में न हो। सम्भव है कुछ की उन्नति हो रही है और कुछ फर्मों की अवनति। परन्तु फिर भी एक ऐसा फर्म हो सकता है, जो उद्योग के साम्य की स्थिति में होने पर स्वयं भी साम्य की स्थिति में हो सकता है, जो सामान्य पूर्ति के दामों पर (normal supply price) लगातार उत्पादन करता रहता है। ऐसे फर्म को वह साम्य फर्म कहता है।²

प्रतिनिधि फर्म का तात्पर्य इस प्रकार है। परन्तु इधर हाल में इस सिद्धान्त की बड़ी कड़ी आलोचना हुई है। इनमें से कुछ आलोचनाओं पर हम विचार कर चुके हैं और देख चुके हैं कि प्रतिनिधि फर्म एक विशेष प्रकार का औसत फर्म होता है। वह दीर्घकालीन औसत फर्म होता है। वह व्यवसाय के किसी विशेष अंग का प्रतिनिधित्व नहीं करता है। वह व्यवसाय के सब अंगों को एक शरीर के समान मानकर उस शरीर का प्रतिनिधित्व करता है। परन्तु इस सम्बन्ध में जो वास्तविक कठिनाई है, वह दूसरी तरह की है। क्या यह सम्भव है कि दीर्घकाल में जब उद्योग साम्य की स्थिति में है, तब भी कुछ फर्म ऐसे भी हों जो वास्तव में हानि सहकर उत्पादन कर रहे हों? यदि ऐसे फर्म हैं तो उनकी लागत उस उद्योग की दीर्घकालीन पूर्ति की कीमत (supply price) का प्रतिनिधित्व नहीं कर सकता, क्योंकि दीर्घकालीन पूर्ति की कीमत में सामान्य लाभ भी शामिल रहता है। परन्तु रॉबिन्स इससे सहमत नहीं है, दीर्घकाल में कोई भी साहसी जब तक कि उसकी कार्यक्षमता सामान्य स्तर से कम नहीं है, घाटे पर उत्पादन नहीं करेगा, क्योंकि घाटा होने पर वह अन्य उद्योग को अपना लेगा। साम्य की स्थिति तभी आ सकती है, जब सामान्य कार्यक्षमता वाले साहसी को उस उद्योग में उतना ही नफा हो जितना वह किसी अन्य उद्योग से आशा कर सकता है। रॉबिन्स का मत है कि जिन प्रकार एक प्रतिनिधि भूमिखण्ड, अथवा प्रतिनिधि मशीन, या प्रतिनिधि मजदूर के मानने की आवश्यकता नहीं है, उसी प्रकार एक प्रतिनिधि फर्म अथवा प्रतिनिधि

¹ Robertson, “Increasing Returns and Representative Firm,” *Economic Journal*, Mar 1930, p 89

² Piggou, *Economics of Welfare*, 3rd Ed, p 738

उत्पादन के मानने की आवश्यकता नहीं है। दीर्घकाल में उत्पादन के सब मापनों को सामान्य मुनाफा देना चाहिये। उत्पादक को भी सामान्य लाभ होना चाहिये। अन्यथा एक उद्योग छोड़ कर दूसरे उद्योग में जाने की प्रवृत्ति पर कर जायगी और इस अस्थिरता से साम्य गड़बड़ हो जायगा। परन्तु मार्शल और पीए इस मत में सहमत नहीं हैं। उनका मत है कि दीर्घकाल में भी जब पूरे उद्योग में साम्य हो, तब भी सामान्य योग्यता या कुशलता के कुछ फर्म हो सकते हैं, जिनका उत्पादन हानि गहराकर होता हो। साम्य स्थिर होने के लिये केवल उन्हीं आवश्यकता है कि जहाँ एक तरफ नये फर्मों में वृद्धि होने की प्रवृत्ति होगी वहाँ पुराने फर्मों में गतिमान होने की प्रवृत्ति दिखाई देगी। मार्शल ने वृद्धि का जो उदाहरण दिया है, उनका वास्तविक व्यर्थ नहीं है। किसी व्यक्ति की तरह एक फर्म का भी निश्चित जीवनकाल रहता है। व्यक्ति की तरह फर्म के जीवन की भी कई अवस्थाएँ रहती हैं। इसलिये साम्य होने के लिये यह आवश्यक नहीं है कि उद्योग में साम्य होने पर किसी फर्म के उत्पादन में भी साम्य हो। उसलिये किसी उद्योग में दीर्घकालीन पूर्ति का मूल्य अध्ययन करने के लिये प्रतिनिधि फर्म का निदान उचित है।

कुछ लोगो ने इस सिद्धान्त की प्रत्यक्ष उपयोगिता पर सन्देह किया है। प्रतिनिधि फर्म किसी भी उद्योग में स्थित फर्मों का औसत नहीं होता है। राबर्टसन का कहना है कि व्यवसाय सूचिका (business directory) में सिद्धान्त की जितने फर्मों के नाम रहते हैं, उनमें से कोई भी फर्म प्रतिनिधि व्यावहारिक उपयोगिता फर्म का उदाहरण नहीं बन सकता है। जब दीर्घकाल में दी हुई आर्थिक परिस्थितियाँ साम्य की अवस्था में पहुँच जाती हैं, तब एक औसत फर्म को प्रतिनिधि फर्म कह सकते हैं। यह एक 'स्थिर-स्थिति' (stationary state) का सिद्धान्त या अनुमान है। इसलिये इस सिद्धान्त का व्यावहारिक उपयोगिता सीमित है। लेकिन लकाशायर की सूता मिलों का व्यावसायिक इकाइयों के विस्तार और कार्यक्षेत्रों के सम्बन्ध में चैपमैन (Chapman) और एशटन (Ashton) ने जो अनुसन्धान किये हैं, उनसे सिद्ध होता है कि वास्तविक परिस्थितियों में भी यह सिद्धान्त उपयुक्त है।¹ संयुक्तराष्ट्र अमेरिका में प्रथम महायुद्ध में मूल्य निर्धारण समिती (Price Fixing Committee) के कार्य के सम्बन्ध में

¹ Robbins, "The Representative Firm," *Economic Journal*, Sept 1928, p 393

² *Journal of the Royal Statistical Society*, June 1914.

टाँउजिग (Taussig) के जो अनुभव हुए थे, उनसे भी इस सिद्धान्त की पुष्टि होती है।¹

परन्तु एक महत्वपूर्ण आलोचना जो इस सिद्धान्त की जड़ ही काट देती है, वह यह है कि जहाँ क्रमागत वृद्धि की परिस्थितियाँ उपस्थित होती हैं, वहाँ दीर्घकाल में एकाधिकार अथवा अपूर्ण प्रतियोगिता की परिस्थितियाँ आ जाती हैं। जब हम प्रतिनिधि

फर्म का अध्ययन करते हैं, तब यह मान लेते हैं कि दीर्घकाल में पूर्ण प्रतियोगिता की स्थिति रहेगी, व्यवसाय में अनेक फर्म रहते हैं और क्रमागत वृद्धि की प्रवृत्ति रहती है। इसके साथ ही केवल प्रतिनिधि फर्म की लागत सामान्य पूर्ति-मूल्य के बराबर होती है और सामान्य पूर्ति-मूल्य का निर्धारण कुल उत्पादन को ध्यान में रखकर करना पड़ता है। लेकिन यदि दीर्घकाल में लागत में क्रमागत ह्रास (decreasing costs) की प्रवृत्ति रहती है, तो उस व्यवसाय में अधिक फर्म नहीं

रह सकते, केवल एक अथवा थोड़े से फर्म रह जायेंगे। अपना विस्तार करने में जब तक कोई फर्म खर्च घटा सकता है, तब तक वह अपना उत्पादन बढ़ाता जावेगा, जिससे कि उसकी लागत कम होती जावे अथवा उसे कम लागत का लाभ मिलता जावे। यदि फर्म जल्दी शुरू होता है अथवा यदि उसका मालिक साहसी है तो वह अपने उत्पादन के दाम घटाकर सब प्रतिनिधियों को मात दे देगा और अंत में सारे बाजार पर अपना अधिकार जमा लेगा। इसका परिणाम एकाधिकार होगा। अथवा वृहत् उत्पादन से जो किफायत होती है, उसे प्राप्त करने के लिये जब कोई फर्म अपना कार्यक्षेत्र विस्तृत करेगा, तब यह सम्भव है कि उस उद्योग में जो कुछ उत्पादन होता है, उसका बहुत बड़ा अंश इसी फर्म द्वारा होगा। तब पूर्ण प्रतियोगिता की स्थिति समाप्त हो जायगी और मूल्य निर्धारण अपूर्ण प्रतियोगिता की परिस्थितियों के अनुसार होगा।² मूल्य के सिद्धान्त के अन्तर्गत किसी भी परिस्थिति में प्रतिनिधि फर्म के सिद्धान्त के लिये स्थान नहीं है। यदि दीर्घकाल में पूर्ण प्रतियोगिता पाई जाती है तो इसका मतलब यह है कि क्रमागत वृद्धि की प्रवृत्ति खतम हो चुकी है। तब प्रत्येक फर्म का रूप आदर्श अधिकतम (Optimum Size) होगा। उसमें सब से कम औसत लागत पर उत्पादन होगा और उन लागत के बराबर मूल्य भी होगा।

¹ "Price-fixing as seen by a price-fixer" Quarterly Journal of Economics, Nov 1919 Also see the comment of Mr Ragnar Frisch—"The representative firm is in other words a construction of the mind, a device by which to reason quickly and conveniently on the evolution of the market as a whole . . . But if there are many firms in the market, and each of them develops through a typical life cycle, several of them at some time or other in their development pass through a stage in which for a while they are similar to the representative-firm"—Alfred Marshall's Theory of Value" in the Quarterly Journal of Economics, Nov 1950, p 513.

² *Sylla*, Economic Journal, 1928, p. 336.

अध्याय २१

परस्पर-निर्भर मूल्य

(Interdependent Prices)

अभी तक हमने अपना अध्ययन इन अनुमान के आधार पर किया है कि किसी वस्तु की कीमत अन्य वस्तुओं की कीमत पर विचार किये बिना स्वतन्त्रतापूर्वक निर्धारित की जा सकती है। अर्थात् उसकी कीमत निर्धारित करने में अन्य वस्तुओं की कीमत का कुछ प्रभाव नहीं पड़ेगा। परन्तु दो अथवा अधिक वस्तुओं की कीमते इन प्रकार परस्पर सम्बन्धित हो सकती हैं कि एक वस्तु की मांग या पूर्ति में परिवर्तन होने से दूसरी वस्तु की मांग अथवा पूर्ति अथवा कीमत पर असर पड़ेगा। अब हम कीमतों के इस प्रकार पारस्परिक सम्बन्ध का अध्ययन करेंगे।

संयुक्त माँग (Joint demand)—जब किसी आवश्यकता विशेष की पूर्ति के लिये अथवा किसी वस्तु विशेष के उत्पादन के लिये कई वस्तुओं की मांग एक साथ की जाती है, तब उस मांग को संयुक्त माँग कहते हैं। मोटरकार की मरगारी के लिये मोटरकार और पेट्रोल की एक साथ आवश्यकता होती है। लिखने के लिये कलम और स्नाही तथा चाय बनाने के लिये दूध, चाय और चीनी की संयुक्त माँग होती है। इसी प्रकार कई माँगें संयुक्त रूप में होती हैं। परन्तु माँग का सबसे अच्छा उदाहरण उत्पादन के साधनों में पाया जाता है, जो किसी वस्तु के बनाने के लिये आवश्यक होते हैं। उदाहरण के लिये मकान बनाने के लिये मिस्त्री, राज, बड़ई इत्यादि कई प्रकार के मजदूर तथा ईंट, चूना, सीमेंट, लकड़ी, लोहा इत्यादि कई प्रकार के सामानों की साथ आवश्यकता पड़ती है। इन वस्तुओं को पूरक वस्तुएँ (complementary goods) भी कहते हैं। उत्पादन के साधनों में जो वस्तु बनती है, उसकी माँग प्रत्यक्ष माँग (direct demand) कहते हैं। परन्तु उत्पादन के साधनों की मूल्य वस्तु की माँग के कारण होती है, इसलिये उसे परोक्ष माँग (indirect derived demand) कहते हैं।

इन बातों का मूल्य के सिद्धान्त पर क्या प्रभाव पड़ता है? जिन वस्तुओं की संयुक्त रूप से होती है, उनकी अलग से माँग रेखा निश्चित करनी कठिन है। कमीनों वगैरह की उपयोगिता कमीज से जानी जाती है। लेकिन कमीज

उपयोगिता का कितना अंश कपास में और कितना मशीन में बाँटा जायगा ? यह जानने का कोई उपाय नहीं है। अब प्रश्न यह उठता है कि जिन वस्तुओं की संयुक्त माँग होती है, उनकी उपयोगिता किस प्रकार जानी जाय ?

इस प्रश्न का हल हम सीमान्त व्याख्या द्वारा जान सकते हैं। जिन वस्तुओं की माँग संयुक्त होती है, उनकी सीमान्त उपयोगिता निश्चित करने के लिये हम एक वस्तु की मात्रा बदलते रहते हैं और अन्य वस्तुओं की पूर्ति स्थिर रखते हैं। किसी वस्तु की सीमान्त उपयोगिता जानने के लिये अन्य वस्तुओं को स्थिर रखकर किसी एक वस्तु की मात्रा में घटा-बढ़ी करते रहते हैं कि उस वस्तु की मात्रा थोड़ी कम लेगे अथवा अधिक। रोटी और मक्खन की माँग संयुक्त होती है। मान लो रोटी की मात्रा वहीं रहती है, पर मक्खन की मात्रा कुछ बढ़ा दी जाती है। इससे उपभोक्ता की उपयोगिता में कितनी बढ़ती होगी ? इस बढ़ती से उपभोक्ता की मक्खन की सीमान्त उपयोगिता जानी जा सकती है। एक दूसरा उदाहरण ले लिया जाय। मान लो सूती कपड़ा दो तरीकों से बनाया जा सकता है। एक में प्रति मजदूर पीछे तीन करघे और दूसरे में प्रति मजदूर पीछे चार करघे काम करेंगे। दूसरे तरीके से जो अधिक कपड़ा बनेगा वह चौथे करघे के कारण होगा। अर्थात् पूँजी की एक अधिक इकाई के कारण। इस अधिक उत्पादन को हम सीमान्त उत्पादन अथवा पूँजी की एक इकाई की सीमान्त उपयोगिता कह सकते हैं। इस प्रकार संयुक्त माँग के विभिन्न साधनों के अनुपात में परिवर्तन करके हम प्रत्येक की सीमान्त उपयोगिता जान सकते हैं। जिस स्थान पर उत्पादन की सीमान्त लागत और सीमान्त उपयोगिता एक बराबर होगी, उसी स्थान पर मूल्य स्थिर होगा।

अब प्रश्न यह होता है कि जब उत्पादन के कई साधनों की उपभोग की कोई वस्तु बनाने के लिये संयुक्त माँग होती है, तब उनमें से एक साधन अपनी उपयोगिता के लिये अधिक मूल्य किन परिस्थितियों में प्राप्त कर सकता है। मान लो मकानों में तथा उनके बनाने में जो समान लगते हैं, उनमें साम्य है। अब मान लो गारा बनानेवालों ने हड़ताल कर दी है। वे अधिक मजदूरी माँगते हैं। अब उन्हें किन परिस्थितियों में अधिक मजदूरी मिल सकती है ?

पहिला शर्त तो यह है कि गारेवाले का काम इतना आवश्यक हो कि उसके बिना काम न चल सके और उनके बदले में दूसरे लोग प्राप्त न हो सके। अर्थशास्त्र की भाषा में हम यह कहेंगे कि उनके श्रम की माँग अर्थात् उस साधन की माँग वेलोचदार हो। इस शर्त की आवश्यकता साफ जाहिर है। यदि छपाईवालों को आमानी में हटाया जा सकता है, तो उन्हें अधिक वेतन नहीं मिलेगा। दूसरी शर्त यह है कि उस वस्तु की माँग भी वेलोचदार हो, जिसके लिये वह साधन आवश्यक है। जैसे, यदि मकानों की पूर्ति वेलोचदार है, तो उनकी पूर्ति में कमी होने पर उनकी कीमत बहुत बढ़ जायेगी। यदि गारेवाले हड़ताल कर देते हैं, तो मकानों का बनना बन्द हो जायगा।

तथा उनकी पूर्ति ओर कम हो जायगी, जिनमें मकानों के दाम जोर अधिक बढ़ जायेंगे। उस ऊँची कीमत के लालच से तथा भविष्य में अधिक मुनाफे की लालच में मकान बनानेवाले उनकी मजदूरी बढ़ा देंगे। तीसरी शर्त यह है कि उस साधन की कीमत उत्पादन की कुल लागत का बहुत बड़ा अंश हो। हमने जो उदाहरण लिया है, उसमें गारेवालों की मजदूरी, मकान बनाने की कुल कीमत का बहुत बड़ा अंश होना चाहिये हेडरमन के शब्दों में 'उनमें विशेष न होने की विशेषता होनी चाहिये।' चूंकि उनके मजदूरी की लागत कुल लागत का बहुत बड़ा हिस्सा है, उनलिये कुल लागत बड़ी सी बढ़ जाने में विशेष अंतर नहीं पड़ता। चौथी शर्त यह है कि जो हमारे मकान साधन है, वे ऐसे हों, जो 'दबाये' (squeezeable) जा सकें। अन्य मामलों में माँग में थोड़ी-सी कमी होने पर उनकी कीमत में काफी कमी होनी चाहिये, जिनमें प्रति साधन की अधिक कीमत देने के लिये काफी गुंजाइश रहे। हमने जो उदाहरण लिखा है, उसमें यदि गारा बनानेवालों की हडनाल के कारण मकान बनना बन्द हो जाता तो राज, बढई इत्यादि सब बेकार हो जायेंगे और वे तब मजदूरी स्वीकार करने तैयार होंगे, तो इधर जो वचत होगी, उसमें गारा बनानेवालों को अधिक मजदूरी दी जा सकती है।

यदि इनमें से कोई भी शर्त पूरी होती है, तो वह साधन विशेष अपनी उपयोगिता के लिये अधिक कीमत प्राप्त कर सकता है।

संयुक्त पूर्ति (Joint Supply)—जब दो अथवा अधिक वस्तुओं का उत्पादन संयुक्त लागत पर इस प्रकार होता है कि एक के उत्पादन से दूसरी वस्तुओं का उत्पादन अपने आप होता है, तब यह कहते हैं कि उनकी संयुक्त पूर्ति का अर्थ। पूर्ति संयुक्त होती है। उनके उत्पादन का संयुक्त उत्पादन अथवा 'संयुक्त लागत' का उत्पादन कहते हैं। कपास और बिनौला, ऊन और गोश्त तथा गैस और जलाऊ कोयला इसके अच्छे उदाहरण हैं। इनकी सबसे बड़ी विशेषता यह होती है कि एक के उत्पादन में जो पूँजी और श्रम लगता है, उससे दूसरे का उत्पादन अपने आप हो जाता है। संयुक्त उत्पादन में जो वस्तुएँ कम महत्व की होती हैं, अर्थात् जिनके दाम कम होते हैं, उन्हें उपोत्पाद (by-products) कहते हैं।

संयुक्त उत्पादन की वस्तुओं का मूल्य निर्धारण किस प्रकार होता है? हम ऊन और गोश्त के उत्पादन की कुल लागत जानते हैं। दोनों वस्तुओं के उत्पादन का अलग-अलग खर्च हम नहीं जान सकते। जब उनका खर्च अलग-अलग नहीं जाना जा सकता, तो उनका मूल्य किस प्रकार निर्धारित किया जाय?

विश्लेषण के लिये हम संयुक्त उत्पादन की वस्तुओं को दो विभागों में बाँटेंगे। संयुक्त उत्पादन की कुछ ऐसी वस्तुएँ होती हैं, जिनके पारस्परिक अनुपात बदले जा

संयुक्त उत्पादन के दो भाग ।

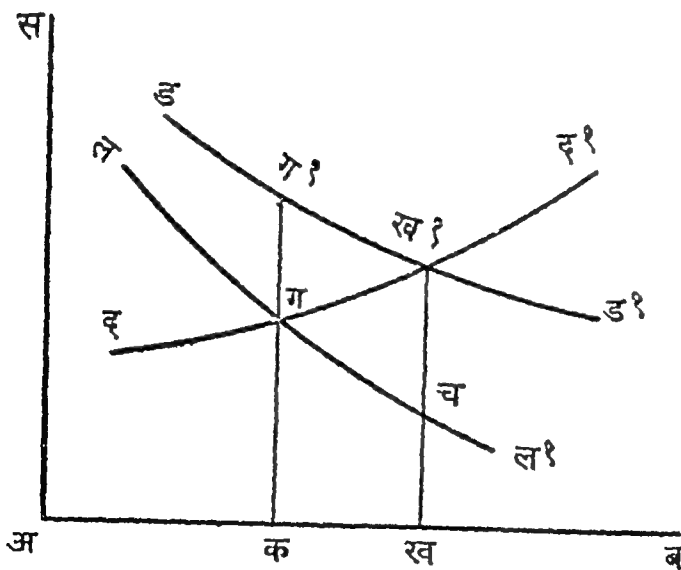
सकते हैं। ऊन और गोश्त इस विभाग में आते हैं। नसल में परिवर्तन करके मान लो, एक ऐसी भेड़ पैदा की जाती है, जो गोश्त अधिक और ऊन कम देती है। इस प्रकार भेड़ से प्राप्त होनेवाले ऊन और गोश्त के उत्पादन का अनुपात बदला जा सकता है। कुछ वस्तुएँ ऐसी होती हैं, जिनका पारस्परिक अनुपात मनुष्य नहीं बदल सकता। कपास की एक निश्चित फसल से जितना विनोला और कपास उत्पन्न होगा, उसका अनुपात प्रकृति ने बाँध दिया है।

यदि संयुक्त उत्पादन की वस्तुएँ पहिले वर्ग में आती हैं, अर्थात् यदि उनका पारस्परिक अनुपात बदला जा सकता है, तो सीमान्त विश्लेषण द्वारा प्रत्येक की कीमत जानी जा सकती है। हमें ऊन अथवा गोश्त के उत्पादन की कुल लागत जानने की आवश्यकता नहीं है। यदि हम दो में से किसी एक की सीमान्त लागत निश्चित कर सकते हैं, अर्थात् यदि हम अतिरिक्त इकाइयों की, अथवा एक इकाई अधिक या एक इकाई कम की उत्पादन की लागत जान सकते हैं, तो हम ऊन और गोश्त प्रत्येक का मूल्य निश्चित कर सकते हैं, क्योंकि हम जानते हैं, कि मूल्य प्रायः सीमान्त उत्पादन की लागत के बराबर होता है। अब हम एक भेड़ों के झुंड के पालने की लागत पर विचार करेंगे जो एक निश्चित मात्रा में ऊन और गोश्त देगी। एक दूसरे झुंड की लागत पर भी विचार करेंगे, जो ऊन तो पहिले के बराबर देता है, परन्तु गोश्त की मात्रा भिन्न है। जब पहिले और दूसरे झुंड की लागत में जो अन्तर होगा, उसे हम दूसरे झुंड से प्राप्त होनेवाले गोश्त के कारण कह सकते हैं। यह अतिरिक्त लागत गोश्त की सीमान्त लागत है। और दीर्घकाल में गोश्त की कीमत इसी के बराबर होने की प्रवृत्ति रखेगी। एक उदाहरण द्वारा इसे अच्छी तरह समझा जा सकता है।

मान लो, भेड़ की एक नसल है, जिसमें प्रत्येक भेड़ की कीमत १२ रुपया है। प्रत्येक भेड़ ९ इकाई ऊन और ११ इकाई गोश्त देती है। एक दूसरी नसल की भी भेड़ है, जिसमें प्रत्येक भेड़ का दाम १० रुपया है। इस नसल की प्रत्येक भेड़ ८ इकाई ऊन और ८ इकाई गोश्त देती है। पहिली नसल की ८ भेड़ें ७२ इकाई ऊन और ८८ इकाई गोश्त देगी। इन ८ भेड़ों की कीमत ९६ रुपया हुई। दूसरी नसल की ९ भेड़ों से हमें ७२ इकाई ऊन और ८१ इकाई गोश्त मिलता है। इन ९ भेड़ों का दाम ९० रुपया हुआ। इसलिये ६ रुपया अधिक खर्च करने से हमें ७ इकाई गोश्त अधिक मिल जाता है। गोश्त की एक इकाई की सीमान्त कीमत १३ आ० ६ पा० हुई। इसी प्रकार पहिली नसल की ९ भेड़ों ने हमें ऊन की ८१ इकाई, गोश्त की ९९ इकाई मिलती है। भेड़ों के दाम १०८ रुपये हुए। दूसरी नसल की ११ भेड़ों से हमें ८८ इकाई ऊन और ९९ इकाई गोश्त मिलता है, जब कि उनकी कीमत ११० रुपया है। इसलिये एक इकाई ऊन की सीमान्त कीमत ४ आना ७ पाई हुई।

प्रश्न हो सकता है कि क्या इन प्रकार की नमक में परिवर्तन सम्भव है? उत्तर में कहा जा सकता है कि सम्भव है और उनके उदाहरण मिलने हैं। जब आस्ट्रेलिया के ऊन की इंग्लैंड में अच्छी मांग हुई, तब आस्ट्रेलियावालों ने एक ऐसी नमक की भेड़ें तैयार की जो ऊन अधिक जोर गोस्त कम देती थी। बीसवीं शताब्दी के प्रारम्भ में जब गोस्त को सड़ने से बचाकर निर्यात करना सुगम हो गया, तब एक ऐसी नमक की भेड़ें पाली गई जो गोस्त अधिक जोर ऊन कम देती थी।

परन्तु यदि समुक्त उत्पादन की वस्तुएँ दूरे वर्ग की होती हैं, अर्थात् उनके अनुपात नहीं बदले जा सकते, तब उनके उत्पादन की भीमान्न लागत अलग-अलग नहीं जानी जा सकती। तब उनका मूल्य दो सिद्धान्तों द्वारा निश्चित होगा। पहला यह कि कपास और उनके बीज उत्पादन करने का कुल गन् उन दोनों के जिनका अनुपात नहीं विक्री मूल्य द्वारा पूरा होना चाहिये। दोनों वस्तुओं में न बदला जा सकता। एक का मूल्य ऐसा हो कि जब उनकी पूरी मांग मिल जावे तो कुल का बिक्री मूल्य कुछ लागत गन् के बराबर हो। दूसरा सिद्धान्त यह है कि कपास और बीज में से प्रत्येक का मूल्य उपयोगिता के लिये उनकी सीमान्त उपयोगिता द्वारा निश्चित होगा। मूल्य इस आधार पर निश्चित होगा कि बाजार में उस वस्तु की क्या कीमत लगेगी। परन्तु उन दोनों वस्तुओं की अलग-अलग कीमत भी ऐसी होनी चाहिये कि उससे कुल उत्पादन की लागत कम हो जाय।



चित्र नं० ३१

दद^१ पूर्ति रेखा कपास और उसके बीज उपजाने की कुल लागत बतलाती है।
लल^१ बीज की माँग और डड^१ कपास की माँग बतलाती है। इसलिये गक वह कीमत

बतलाती है, जिस पर बीजों की अक इकाइयाँ विकेंगी। अब ग से गग^१ रेखा खींची जो कपास की अक इकाइयों की माँग की कीमत बतलाती है। ग^१ का स्थान डड^१ रेखा पर होगा, जो पूर्ति रेखा को ख^१ बिन्दु पर काटती है। साम्य की स्थिति में बीजों का दाम चख होगा और कपास का दाम चख^१ होगा।

परन्तु एक दूसरी परिस्थिति भी हो सकती है। बाजार के लिये तैयार करने में प्रत्येक वस्तु में कुछ प्रमुख लागत (prime costs) लग सकती है। ये प्रमुख खर्च वे सीमा होते हैं, जिनके नीचे कीमत नहीं गिर सकती। जैसे, कपास के मूल्य में उसे बेचने का प्रमुख खर्च अवश्य शामिल रहेगा। प्रत्येक वस्तु पर कितना पूरक या संयुक्त खर्च लगेगा, यह इस बात पर निर्भर करेगा कि प्रत्येक वस्तु कितना खर्च सह सकती है, अर्थात् प्रत्येक की माँग की लोच पर निर्भर होगा।

संयुक्त उत्पादन में यदि एक वस्तु की माँग घटती या बढ़ती है, तो दूसरी वस्तु पर उसका क्या प्रभाव पड़ता है? जैसा हम कह चुके हैं, गैस और कोयला संयुक्त उत्पादन हैं। जब गैस की माँग बढ़ती है, तो कोयले की माँग पर उसका क्या प्रभाव पड़ता है। यह तो जाहिर है कि माँग बढ़ने से गैस की कीमत बढ़ जायगी और उसके उत्पादन से उत्पादकों को कुछ अधिक लाभ होगा। परन्तु अधिक गैस उत्पादन करने से जलाऊ कोयले का भी उत्पादन अधिक होगा। परन्तु उनकी माँग वही है, इसलिये कोयले के दाम गिरेगे।

रेलो में संयुक्त लागत (Element of Joint Cost in Railways) - क्या रेलवे यातायात को हम संयुक्त लागत का उदाहरण मान सकते हैं? टाउसिग (Tausig) के मतानुसार, है। परन्तु पीगू के मत में कुछ अपवादों को छोड़ कर वह संयुक्त लागत का उदाहरण नहीं हो सकता। टाउसिग का मत है कि जब एक बड़ी मशीन का उपयोग कई कामों के लिए होता है, तब हम उसे संयुक्त लागत पर उत्पादन कह सकते हैं।^१ उद्योग में पूरक लागत अर्थात् सड़क, डब्बे, इंजिन, तथा ऐसी अन्य कई वस्तुएँ बनाने के खर्च रेलवे बनाने के कुछ खर्च का काफी बड़ा भाग होता है। रेल चलाने के खर्च अर्थात् सड़कों की रक्षा और मरम्मत का खर्च, डब्बों की मरम्मत का खर्च, कर्मचारियों के वेतन इत्यादि सम्बन्धी खर्च भी काफी अधिक रहते हैं और वे लगभग वधे हुए रहते हैं। चाहे हम रेलवे मशीनरी का पूरा-पूरा उपयोग करें अथवा नहीं, ये खर्च तो करने ही पड़ेंगे। इसके सिवाय ऐसे साधन नहीं हैं, जिनके द्वारा किसी एक कार्य का ठीक लागत अलग से निश्चित की जा सके। जैसे कि यात्री ले जाने का अथवा माल ढोने का यथार्थ खर्च अलग निश्चित नहीं हो सकता। ये सामान्य

^१ Tausig, Principles of Economics, Vol. II, p, 423.

खर्च न हम केवल माल ढोने पर लगा सकते हैं, न केवल मुसाफिरो पर। एक ग्य कारण है, जिससे रेलें सयुक्त उत्पादन के सब लक्षण दिखलाती हैं। रेलें जितना प्रकार की बाजारों की आवश्यकताएं पूरी करती हैं, वे सब एक दूसरे से स्वतंत्र हैं। रेलें यात्रियों और माल को यातायात देती हैं, कोयले के व्यापारियों को यातायात देती हैं, तांबे के व्यापारियों को यातायात देती हैं, उत्पादि। और ये सब एक दूसरे से स्वतंत्र हैं। एक कोयले के व्यापारी की यातायात की जो मांग-मूर्ची होगी, क तांबे के व्यापारी की यातायात की मांग-मूर्ची में भिन्न आर स्वतंत्र होगी। ये दो बिंदु पताएँ—बहुत बड़े ऊपरी या पूरक गन्ध और यातायात के किसी कार्य की पुर लागत निश्चित करने की अनमर्थता नग एक ही मशीन द्वारा विभिन्न स्वतंत्र बाजारों की आवश्यकता पूर्ति—ये चीजें रेलों यातायात के उद्योग को सयुक्त लागत का उद्योग बना देते हैं।

परन्तु पीगू का कहना है कि एक अपवाद हो छोड़कर रेलों में सयुक्त पूर्ति के कोई लक्षण नहीं पाये जाते। चूंकि पूरक गन्ध किसी बाजारों की लागत का बहुत बड़ा अंश है, इससे हम उसे सयुक्त लागत का व्यवसाय नहीं कह सकते। कई बड़े कारखानों में, जैसे लोहे और इस्पात के उद्योग में पूरक गन्ध कुल खर्च में बहुत बड़ा अंश होता है। दूसरे यदि एक कार्य, जैसे यातायात लोहे और तांबे के व्यापारियों के समान बिलकुल भिन्न आर स्वतंत्र बाजारों की आवश्यकता पूर्ति करता है, तो उससे सयुक्त लागत किसी प्रकार सिद्ध नहीं होती। पीगू के मत में किसी उद्योग में सयुक्त लागत तब सिद्ध होती है, जब उनकी पूंजी द्वारा उत्पादित एक वस्तु के बनने से अन्य वस्तुओं का उत्पादन अवश्य होता है। जैसे कि यदि कपास के उत्पादन में पूंजी लगाई जाय तो उसमें कपास के बीजों का उत्पादन अवश्य होगा। सयुक्त उत्पादन की यह सबसे बड़ी विशेषता है। परन्तु रेलों में यह विशेषता नहीं पाई जाती। यदि आप यात्रियों के यातायात के लिये पूंजी लगाने हैं, तो उससे माल ढोना आवश्यक नहीं हो जाता। यदि आप कोयला ढोने के लिये पूंजी लगाते हैं, तो उससे तांबा ढोना आपके लिये आवश्यक नहीं होता। केवल एक बात में सयुक्त लागत का उदाहरण पाया जाता है—जब आप अ स्टेशन से ब स्टेशन तक गाड़ी ले जाते हैं और व से फिर उसे व तक वापिस लाते हैं। क्योंकि रेलों का सगठन जैना है, उसमें गाड़ियों का वापिस जाना आवश्यक होता है। जब आप गाड़ियों के एक स्थान से दूसरे स्थान तक जाने के लिये पूंजी लगाते हैं, तो उसमें वापिसी यात्रा का भी खर्च शामिल रहता है। इसलिये रेलवे यातायात के उद्योग में सयुक्त लागत द्वारा उत्पादन सिद्ध नहीं होता।

रेलों का किराया कैसे निश्चित होता है ? (How are Railway Rates determined)—रेलों का किराया दो सिद्धान्तों के आधार पर निश्चित किया जाता है—पहिला कार्य की लागत का सिद्धान्त (cost of service principle) और

कार्य की लागत का सिद्धान्त ।

दूसरा कार्य के मूल्य का सिद्धान्त (value of service principle) । कार्य की लागत के सिद्धान्त के अनुसार एक

टन माल ढोने का प्रति मील का वही किराया होना चाहिये ।

यह प्रतियोगिता का सिद्धान्त है । यदि रेले यातायात के

साथ-साथ कुछ अन्य सुविधाएँ भी देती हैं, तो किराया प्रति मील कुछ भिन्न हो सकता

है । जैसे, यदि माल जल्दी से ले जाना है और गाड़ी की रफ्तार तेज है, तो किराया

कुछ अधिक हो सकता है । माल को सावधानी से उतारना-चढ़ाना इत्यादि सुविधाएँ

देती हैं । कार्य के मूल्य के सिद्धान्त का अर्थ यह लगाया जाता है कि यातायात कितना

सह सकता है ('what the traffic will bear') अर्थात् किराया

कितना वसूल करना चाहिये, जितना वस्तुएँ सह सकती हैं । उदाहरण के लिये

हीरे बहुत मूल्यवान वस्तुएँ हैं, इसलिये वे अधिक किराया

यातायात कितना सह सकते हैं, वनिस्वत कोयले के, जिसका मूल्य कम होता

सकता है । कुछ वस्तुएँ अधिक किराया सह सकती हैं, कुछ बहुत

कम । कोयला लकड़ी इत्यादि कम कीमत की वस्तुएँ हैं । इस-

लिये इनका किराया कम होता है । परन्तु कपड़े, धातुएँ इत्यादि अधिक कीमती वस्तुएँ

देती हैं, इससे इनका किराया अधिक होता है । किराया इस प्रकार बाँधा जाता है

कि रेलों को अधिक से अधिक मुनाफा हो । इस दूसरे सिद्धान्त के अन्तर्गत कई प्रकार

के किराये आते हैं, जो पहिले सिद्धान्त में नहीं आते ।

सम्मिलित अथवा प्रतिद्वन्द्वी माँग (Composite or Rival Demand)

—जब एक वस्तु की माँग कई विभिन्न उपयोगों के लिये की जाती है, तब उसे

सम्मिलित माँग (composite demand) कहते हैं । जैसे कि लोहे की माँग

कान, पुल और मशीनें बनाने के लिये हो सकती है । ये विभिन्न उपयोग लोहे की

माँग को सम्मिलित माँग कर देते हैं । प्रायः सब कच्चे माल का तथा उत्पादन के

साथ प्रत्येक साधन का उपयोग कई प्रकार के सामान बनाने में हो सकता है । श्रम

का उपयोग उत्पादक के सामान बनाने में हो सकता है और उपभोक्ता के सामान

बनाने में भी हो सकता है । भूमि का उपयोग कृषि में हो सकता है और मकान

बनाने में भी । उपभोग की दृष्टि से वस्तु के विभिन्न उपयोग एक दूसरे के प्रतिद्वन्द्वी

(rival) होते हैं । एक साथ मिलकर वे बाजार से उस वस्तु की कुल मात्रा

ले ले जाते हैं । जब उत्पादन के किसी एक साधन में उपयोग के लिये कई वस्तुएँ

स्पर्धित होती हैं तब उन्हें प्रतिद्वन्द्वी लागत की वस्तुएँ (competing cost

goods) कहते हैं ।

हम देख चुके हैं कि प्रतिस्थापन अथवा बदलने के सिद्धान्त (अथवा सम-सीमान्त

उत्पत्ति के नियम) की सहायता से एक वस्तु के विभिन्न उपभोग इस प्रकार किये

जा सकते हैं कि प्रत्येक में उसकी सीमान्त उपयोगिता एक बराबर रहेगी । यदि किसी

उपयोग में उसकीसीमान्त उपयोगिता कीमत से अधिक होती है, तो उस वस्तु की उस उपयोग में अन्य उपयोगों से अधिक माना गिना आवेगी। इसलिये अन्य उपयोगों में सीमान्त उपयोगिता बढ़ेगी और उस उपयोग में घटेगी और अन्त में दोनों फिर बराबर हो जावेगी और इस स्थान पर मूल्य स्थिर होगा। इसलिये जिन वस्तुओं की संयुक्त माग होती है, उनका वितरण विभिन्न उपयोगों में इस प्रकार होता है कि हर जगह उनकी सीमान्त उपयोगिता बराबर रहती है। फिर उन वस्तुओं की कीमत भी ऐसी होगी कि प्रत्येक उपयोग में उनकी सीमान्त उपयोगिताएँ बराबर रहेगी।

सम्मिलित अथवा प्रतिद्वन्द्वी पूर्ति (Composite or Rival Supply)

जब किसी वस्तु की माग कई वस्तुओं अथवा जरियों द्वारा पूरी हो जा सकती है, तब उन्हें उस वस्तु की पूर्ति के मयूत जरिये कहते हैं। गोश्त की माग, हरिण, सूअर अथवा चिड़िया के गोश्त में पूरी की जा सकती है। जब कुछ पीने की इच्छा होती है, तब चाय, काफी या कोहो पी सकते हैं। जो वस्तुएँ उपयोग में एक दूसरे के बदले काम में आ सकती हैं, वे मयूत पूर्ति के अच्छे उदाहरण हैं। इसी प्रकार जिस हद तक थम और पूंजी एक दूसरे को बदल सकते हैं, उस हद तक वे संयुक्त पूर्ति के उदाहरण हैं। यद्यपि पूर्ति के

प्रतियोगी वस्तुएँ। विभिन्न जरिये एक दूसरे के साथ प्रतिद्वन्द्विता करते हैं,

उन सबकी कुल माना उस वस्तु की कुल माग पूर्ति करती है। इन वस्तुओं को प्रतियोगी वस्तुएँ (competing goods) भी कहते हैं, क्योंकि वे एक आवश्यकता विशेष की पूर्ति के लिये आपन में प्रतियोगिता करते हैं।

प्रतिस्थापन सिद्धान्त की क्रिया के कारण प्रतियोगी पूर्तियों का उपभोग उन हद तक होगा, जहाँ तक सीमान्त उपयोगिताएँ अथवा वास्तविक सीमान्त उत्पादन उनके मूल्य के बराबर हैं। इसलिये प्रत्येक का मूल्य प्रत्येक की सीमान्त उपयोगिता अथवा वास्तविक उत्पादन के बराबर होगा। इसलिये जिन वस्तुओं की पूर्ति संयुक्त है, उनका मूल्य उनके उत्पादन की लागत तथा उनकी सीमान्त उपयोगिता अथवा वास्तविक सीमान्त उत्पादन द्वारा निश्चित होगा।

अध्याय २२

एकाधिकार के अन्तर्गत मूल्य

. (Value Under Monopoly)

पूर्ण प्रतियोगिता की परिस्थितियों के अन्तर्गत एक वस्तु के बहुत से विक्रेता और सब विक्रेता एक-सी वस्तु बेचेंगे। फल यह होगा कि कोई विक्रेता मूल्य कीमत पर प्रभाव नहीं डाल सकेगा और प्रत्येक विक्रेता उस वस्तु के अतिरिक्त आदन को बाजार भाव पर बेच सकेगा। एकाधिकार में परिस्थितियाँ विलकुल उलटी हैं। वे पूर्ण प्रतियोगिता की परिस्थितियों से विलकुल उलटी हो जाती हैं। एकाधिकार तब होता है, जब किसी वस्तु का केवल एक उत्पादक होता है। अन्य फर्मों का उस उद्योग में प्रवेश करना असम्भव होता है और एकाधिकारी जिस वस्तु उत्पादन करता है, उस वस्तु के बदले में अन्य किसी वस्तु का उपयोग नहीं होता।

एकाधिकार और पूर्ण प्रतियोगिता में अन्तर (Difference between monopoly and perfect competition) किसी प्रतियोगी उत्पादक की वह एकाधिकारी उत्पादक अपना लाभ अधिक से अधिक करना चाहेगा। जिन परिस्थितियों में वह उत्पादन कार्य करेगा वह पूर्ण प्रतियोगिता की परिस्थितियों से भिन्न होगी। इसलिए एकाधिकारी की लागत मूल्य की रेखाएँ एक प्रतियोगी उत्पादक की रेखाओं से मूलतः भिन्न नहीं होंगी। परन्तु एकाधिकारी और प्रतियोगी उत्पादक में कुछ महत्वपूर्ण अन्तर होते हैं।

एक अन्तर तो उत्पादकों के लिए माँग की रेखा की प्रकृति है। पूर्ण प्रतियोगिता की स्थिति में उत्पादक के सामने जो माँग की रेखा होती है वह अत्यन्त ढीली होती है, उसके लोच की सीमा नहीं होती। वह कुल उत्पादन का बहुत बड़ा अंश पैदा करता है और यदि वह एक और इकाई का उत्पादन करता है तो उसे वह बाजार में उसी भाव बेच सकेगा जिस भाव पहली मात्रा बेची। परन्तु एकाधिकारी एकमात्र अकेला उत्पादक होता है। और यदि वह अतिरिक्त मात्रा का उत्पादन करता है तो यह उसके कुल उत्पादन का स्पष्ट रूप से अतिरिक्त भाग होगा जिसको वह बाजार में कम कीमत पर बेच सकेगा। दूसरे शब्दों में एकाधिकारी के सामने जो माँग रेखा होगी वह दाहिनी ओर की ओर नीचे झुकी होगी।

दूसरा अन्तर यह है कि पूर्ण प्रतियोगिता में प्रत्येक फर्म की सीमान्त लागत या तो सन्तुलन बिन्दु (Equilibrium Point) पर या उसके मर्मावधि बढ़ेगी, परन्तु एकाधिकार की स्थिति में ऐसा होना आवश्यक नहीं। पूर्ण प्रतियोगिता की स्थिति में प्रत्येक फर्म अतिरिक्त इकाइयों का उत्पादन कर सकती है और कीमत पर उनको बाजार में बेच सकती है जिन कीमत पर पहली इकाइया बेची। उनको अपने कारखाने को बढ़ाने से रोकने वाला कोई नहीं है। इसलिए वह तब तक अतिरिक्त इकाइयों का उत्पादन करती रहेगी जब तक कि सीमान्त लागत कम न लगे। जब तक अधिक उत्पादन के साथ ही सीमान्त लागत गिर रही है और कीमत से कम है तब तक उत्पादक को अतिरिक्त इकाइयों का उत्पादन करने लाभ होगा। वह उस स्थिति में तब तक उत्पादन करता रहेगा जब तक उस सीमान्त लागत में वृद्धि न होने लगे और कीमत के बराबर न हो जाए। परन्तु एकाधिकारी के साथ यह स्थिति पैदा होना आवश्यक नहीं है। उसकी सीमान्त लागत बढ़ सकती है, घट सकती है और स्थिर भी रह सकती है। वह उस बिन्दु पर उत्पादन करता रहेगा जहाँ पर उसकी सीमान्त लागत सीमान्त आय के बराबर हो जाती है और उसकी सीमान्त आय कीमत में नीचे है।

तीसरा अन्तर यह है कि पूर्ण प्रतियोगिता के अन्तर्गत कोई भी उत्पादक दीर्घकाल सामान्य लाभ से अधिक नहीं कमा सकता है। परन्तु एक एकाधिकारी अधिक कमा सकता है, सामान्यतया सामान्य लाभ से अधिक लाभ कमाता है और वह यह उँची दर दीर्घकाल में भी कायम रह सकती है।

सीमान्त आय (Marginal Revenue)—एक साधारण निम्नान्त है, जिसे अनुसार एकाधिकार अपना लाभ अधिक से अधिक कर सकता है वह यह है उत्पादन की सीमान्त लागत सीमान्त आय के बराबर होनी चाहिये। जैसा कि हमने देखा है सीमान्त लागत वस्तु की अतिरिक्त इकाई उत्पादन करने की अतिरिक्त लागत है। सीमान्त आय “कुल आय के अतिरिक्त वह आय है, जो उत्पादन अतिरिक्त या अधिक इकाइयों के बेचने से प्राप्त होती है।”¹ मान लो एक एकाधिकारी किसी वस्तु की १० इकाइयाँ २ रु० प्रति इकाई के हिसाब से बेचता है और ११ इकाइयाँ १ रु० १५ आ० प्रति इकाई के हिसाब से बेच सकता है। पहली विक्री में उसे २० रु० प्राप्त होते हैं और दूसरी में २१ रु० १५ आ०। इस प्रकार हम देखते हैं कि यदि एकाधिकारी एक इकाई अधिक बेचता है, उसकी कुल आय में १ रु० १५ आ० बढ़ जाता है। यह अतिरिक्त इकाई की सीमान्त आय है। हमने यह मान लिया है कि उत्पादक अतिरिक्त इकाइयाँ पहली की

¹ Joan Robinson, Economics of Imperfect Competition, p 51.

पर नहीं बेच सकेगा। एकाधिकारी का यही हाल होता है। किसी भी बाजार के व्यवसाय का बहुत बड़ा अंश उसके हाथ में रहता है। इसलिये विक्री बढ़ाने के लिये उसे दाम भी घटाने पड़ेंगे। भाव घटाने से उसकी आय भी कम हो जायगी, जो उसे कुल इकाइयों की विक्री से प्राप्त होती है। इस प्रकार एक अतिरिक्त इकाई बेचने से एकाधिकारी की कुल आय में वह रकम बढ़ जावेगी, जो उस अतिरिक्त इकाई के मूल्य के बराबर है। साथ ही जो इकाइयाँ वह पहिले बेच रहा था, उनका मूल्य कुछ घट जावेगा और उतनी रकम उसकी कुल आय से कम हो जायगी। यही कारण है कि उसकी सीमान्त आय अतिरिक्त इकाई के विक्री मूल्य से कम रहती है। एक अधिक इकाई बेचने से एकाधिकारी की आय में जो वृद्धि होती है, वह जब तक उत्पादन की लागत में होने वाली वृद्धि से अधिक रहती है, तब तक वह इस प्रकार की विक्री से अपनी आय बढ़ाता रहेगा। अर्थात् जब तक सीमान्त आय सीमान्त लागत से अधिक रहती है, तब तक एकाधिकारी अपना उत्पादन बढ़ाता रहेगा। लेकिन जैसे-जैसे वह उत्पादन बढ़ाता है वैसे-वैसे सीमान्त आय कम होती जाती है और सीमान्त लागत बढ़ती जाती है। जब सीमान्त आय सीमान्त लागत के बराबर होती है, तब उसको अधिकतम लाभ प्राप्त होता है। इसके आगे उत्पादन बढ़ाने से सीमान्त लागत अतिरिक्त आय अथवा सीमान्त आय से बढ़ जायगी। तब अतिरिक्त विक्री पर उसे हानि होगी। एकाधिकार के अन्तर्गत आय अधिक से अधिक तभी हो सकती है, जब सीमान्त आय और सीमान्त लागत मूल्य एक बराबर होते हैं।

यद्यपि एकाधिकारी अकेला उत्पादक होता है, तथापि इसका अर्थ यह नहीं होता कि वह हमेशा अपनी वस्तु बहुत ऊँचे दाम पर बेचेगा। ऊँचे दाम से हमेशा अधिकतम लाभ नहीं प्राप्त होता। ऊँचे दामों से विक्री कम होने का डर रहता है, जिससे कुल आय में कमी हो जायगी। इसलिये एक हद के बाद दाम बढ़ाना लाभदायक नहीं होता।

एकाधिकारी की शक्ति की सीमा (Limits to the Power of a Monopolist)—प्रायः लोगों का ऐसा खयाल रहता है कि एकाधिकारी का न केवल बाजार पर पूरा कब्जा रहता है, बल्कि उसके कार्यों पर भी किसी प्रकार का बंधन नहीं रहता। परन्तु वास्तविक जीवन में एकाधिकारी के कार्यों पर हमेशा कुछ न कुछ बन्धन रहते ही हैं। कुछ ऐसे बन्धन रहते हैं, जिनके कारण एकाधिकारी वस्तुओं का बहुत अधिक मूल्य नहीं ले सकता। उसे हमेशा यह डर लगा रहता है कि शायद कोई शक्तिशाली प्रतिद्वन्द्वी खड़ा हो जाय। उसे हमेशा नये प्रतिद्वन्द्वियों ने मर्तक रहना पड़ता है। अथवा यह हो सकता है कि अधिक मूल्य के कारण नये आविष्कार होंगे और उनकी वस्तुओं के बदले उपयोग में आने वाली कोई दूसरी वस्तु आ जावे। नकली नील के रंग के आविष्कार ने असली स्वाभाविक नील

को खतम कर दिया। अब जूट भी सुरक्षित नहीं माना जाता। समार के कई द में उसके बदले में कोई दूसरी उपयोगी वस्तु प्राप्त करने के लिये वैज्ञानिक का हो रही है। तीसरे, यह सतारा तो हमें ही बना रहता है कि कोई विदेशी प्रतिद्वन्द्वी आकर एकाधिकार का व्यवसाय छीन ले। चौथे, यह गन्तव्य बना है, कि सरकार दखल देकर उस व्यवसाय में राज्य का नियंत्रण लगा दे। यदि अधिकारी बहुत अधिक दाम लेगा, तो जनता में अन्याय फैलेगा और वह मनुष्य को बाध्य करेगी कि या सरकार उन एकाधिकार पर नियंत्रण लगावे या उसे हाथ में ले ले।

विवेचनात्मक या भेदपूर्ण एकाधिकार (Discriminating Monopoly)—एकाधिकारी को सब ग्राहकों में एक-ना मात्र रेटे की आवश्यकता नहीं है। चूँकि पूर्ति के ऊपर उनका अधिकार रहता है, इसलिए वह **एकाधिकारी कई भाव** विभिन्न गरीबों में विभिन्न दाम ले सकता है, अथवा रख सकता है। विभिन्न बाजारों में विभिन्न भाव रख सकता है। बाजारों में एकाधिकार के अन्तर्गत प्रायः ऐसा ही होता है। वह एकाधिकारी एक वस्तु को कई भावों पर बेचता है, तब उसे विवेचनात्मक या भेद भाव पूर्ण एकाधिकार कहते हैं।

परन्तु दामों में इस प्रकार का भेद-भाव हमें न भव नहीं होता। हमें य सभावना रहती है कि जिस ग्राहक को वस्तु कम दाम पर मिली है, वह कुछ अधिक दाम मिलने पर उसे फिर बेच देगा। इसलिए एकाधिकारी **भेद-भाव कब** के लिये विभिन्न ग्राहकों से विभिन्न मूल्य लेने के लिये यह सम्भव है। आवश्यक है कि कुछ कारण होना चाहिये, जिसने कम दाम पर पाने वाला ग्राहक उस वस्तु को फिर न बेच सकेगा।

अथवा ऐसा समझौता होना चाहिये कि वह उस वस्तु को दुबारा नहीं बेचेगा। मूल्य में भेद-भाव करना इन दो शर्तों पर सम्भव है। किसी वस्तु की मात्रा या इकाई को कम भाव के बाजार से खरीद कर ऊँचे भाव के बाजार में ले जाना सम्भव न होना चाहिये। जो लोग अपनी सेवाएँ दूसरे मनुष्यों को बेचते हैं, उनमें ऐसा ही होता है। एक डाक्टर गरीब रोगियों से कम और धनी रोगियों से अधिक फीस ले सकता है। एक धनी आदमी किसी गरीब आदमी से यह नहीं कह सकता कि हमारे रोग की दवा तुम अपने नाम से ले जाओ। रोग की सही परीक्षा डाक्टर रोगी को देखकर ही कर सकता है। रेलों में कई प्रकार के माल अलग अलग भाव पर ढोना इसका दूसरा उदाहरण है। रेल कोयला ढोने का किराया कम लेती है, पर ताँबा ढोने का किराया अधिक लेती है। परन्तु इससे ताँबे के बदले कोयले का उपयोग नहीं किया जा सकता।

एकाधिकार के अन्तर्गत मूल्य

दूसरी शर्त यह है कि मूल्य में भेद-भाव तब सम्भव हो सकता है, जब माँग की इकाई ऊँचे भाव के बाजार से कम भाव के बाजार में न ले जाई जा सके। जिन दो बाजारों में मूल्य का भेद-भाव किया जाता है, तब उनके उपभोक्ताओं में धन का भेद रहता है, तब इस प्रकार के मूल्य का भेद करना आसान हो जाता है। जैसे डाक्टर को गरीब आदमी के बराबर कम फीस देने के लिये कोई भी धनी मनुष्य तैयार न होना चाहेगा।

तीसरी शर्त यह है कि जब एकाधिकारी वस्तु के फिर से बेचे जाने की सम्भावना देखता है, तो वह कम भाव पर खरीदने वाले ग्राहक से यह शर्त कर लेता है कि वह उस वस्तु को नहीं बेचेगा।

भेद-भाव या तो व्यक्तिगत हो सकता है या स्थानीय अथवा व्यावसायिक। जब विभिन्न ग्राहकों से उनकी आवश्यकता की तीव्रता के अनुसार अथवा उनके धन के अनुसार विभिन्न दाम लिये जाते हैं, तब उसे व्यक्तिगत भेद-भाव (personal discrimination) कहते हैं।

जो लोग खरीदने के लिये अधिक उत्सुक हैं, उनसे ऊँचे दाम वसूले जा सकते हैं। गरीबों की अपेक्षा धनियों से उसी वस्तु के अधिक दाम लिये जाते हैं। जो लोग रईसी या फैशनबुल मुहल्लों में रहते हैं, उनसे कई दूकानें अधिक दाम लेती हैं। इस प्रकार के भेद-भाव हमेशा सम्भव नहीं होता, इससे खरीदारों में तीव्र असन्तोष फैलने का डर रहता है।

जब एकाधिकारी एक स्थान में कम भाव पर बेचता है और अन्य स्थानों में अधिक भाव पर, तब उसे स्थानीय भेद-भाव (local discrimination) कहते हैं।

स्थानीय भेद-भाव। भाव पर माल 'पटकना' (dumping) है। इसमें एकाधिकारी विदेशी बाजार में अपना माल देशी बाजार की अपेक्षा बहुत सस्ता बेचता है।

जब एकाधिकारी एक व्यवसायी को अपना माल अधिक दर पर बेचता है और दूसरे को कम दर पर तो उसे व्यावसायिक भेद-भाव कहते हैं। इसका उदाहरण यह है कि बिजली का वही फर्म कारखानों को बिजली बहुत व्यावसायिक भेद-भाव। सस्ती दर पर देता है, घरों में रसोई बनाने के लिये उससे भी अधिक महँगे दर पर देता है, घरों में प्रकाश के लिये इनमें

जब कीमत में विवेचनात्मक भेदभाव किया जाता है, तब मूल्य (प्रत्येक बाजारों में उन्हीं सिद्धान्तों के अनुसार निश्चित होगा, जिन निदानों

एकाधिकार के अन्तर्गत मूल्य निश्चित होता है। यदि एकाधिकारी दो विभिन्न बाजारों में अलग-अलग भाव पर बेचना है, तो प्रत्येक में वह वही कीमत लेगा जिससे सीमान्त आय सीमान्त लागत के बराबर हो। बाजारों की मख्या चाहे किती हो, पर सीमान्त लागत एक बराबर रहेगी। उनलिये प्रत्येक बाजार में सीमान्त आय भी वही रहेगी। परन्तु इसका अर्थ यह नहीं है कि प्रत्येक बाजार में कीमत भी एक-सी रहेगी। कीमत प्रत्येक बाजार में माग की लोच पर निर्भर रहेगी। प्रत्येक बाजार में सीमान्त आय उन बाजार में माग की लोच पर निर्भर करेगी। यदि खरीदारों के किसी समूह के लिए माग लोचदार है तो एकाधिकारी उस समूह के लिए अपेक्षाकृत कम कीमत बमूल करेगा। परन्तु यदि किसी बाजार में माग बेचोत है तो खरीदारों के उस समूह के लिए, कीमत अपेक्षाकृत अधिक होगी। इस प्रकार दो बाजारों में जिनमें एकाधिकारी भेद-भाव पैदा करने के लिए स्वतन्त्र है, वह जिस बाजार में माग अपेक्षाकृत अधिक लोचदार है कम कीमत बमूलेगा और जिस बाजार में अपेक्षाकृत कम लोचदार माग है अधिक कीमत बमूलेगा।

विवेचनात्मक एकाधिकार से कभी कभी ग्राहकों तथा समाज को महत्वपूर्ण लाभ हो सकते हैं। यह सम्भव हो सकता है कि खरीदारों के दो वर्ग हों। एक वर्ग धनी है और उससे अधिक कीमत बमूल ली जा सकती है। पर दूसरा वर्ग की आमदनी कम हो और वह तभी खरीदेगा जब कीमत कम हो। जब ऊँची कीमत बमूल की जायगी, तब केवल धनी लोग उस वस्तु को खरीदेंगे। परन्तु उत्तरे बिना अधिक न होगी और कुल बिक्री में जो रकम आवेगी सम्भव है, इससे उत्पादन की लागत पूरी-पूरी न निकले। परन्तु यदि गरीबों में बिक्री करने के लिये कम कीमत रखी जावे तो बिक्री अधिक होगी, परन्तु सम्भव है कि कम दाम पर बिक्री उत्पादन के लिये लाभदायक न हो। इनलिये इन परिस्थितियों में उत्पादन ही न हो सकेगा। परन्तु कीमत में विवेचनात्मक भेद-भाव करने से उत्पादक धनी वर्ग से अधिक दाम ले सकेगा और गरीब ग्राहकों से कम दाम। तब कुल बिक्री से उसके उत्पादन के कुल खर्च निकल आवेगा। यह तब विशेषरूप से सम्भव हो सकता है, जब वृहत् उत्पादन के कारण औसत लागत कम होती जायगी। इससे ग्राहकों तथा समाज दोनों को लाभ होगा।

मूल्य में विवेचनात्मक भेद-भाव के अन्तर्गत एकाधिकारी एक वर्ग से अधिक दाम लेता है और दूसरे वर्ग से कम दाम। इससे एक वर्ग को लाभ होगा और दूसरे वर्ग को हानि। यदि अधिक कीमत देने वाला धनी वर्ग है और कम कीमत देने वाला गरीब वर्ग, तो हम कह सकते हैं कि गरीब का लाभ धनियों के नुकसान से कहीं अच्छा और वाछनीय है। इस परिस्थिति में विवेचनात्मक एकाधिकार से पूरे समाज को लाभ होगा।

राशिपातन (Dumping)—इसका अर्थ विभिन्न बाजारों में कीमत या विवेचनात्मक भेद-भाव है। जब कोई एकाधिकारी अपने उत्पादन का एक अंश विदेशी बाजार में घर के बाजार की अपेक्षा कम कीमत पर बेचता है, तो कहा जाता है कि वह विदेशी बाजार में राशिपातन कर रहा है, अथवा माल पटक रहा है, विदेशी बाजार में वह चाहे तो लागत मूल्य से कम में भी बेच सकता है और चाहे तो न बेचे। क्योंकि एकाधिकार के कारण वह प्रायः इस स्थिति में रहता है कि अपने देशी बाजार में वह ऐसी कीमत वसूल सकता है, जो प्रति इकाई की लागत से ऊँची हो। इस स्थिति में वह विदेशी बाजार में ऐसी कीमत ले सकता है, जो देशी बाजार की कीमत से कम हो, पर उत्पादन की औसत कीमत से अधिक हो।

एकाधिकारी कई उद्देश्यों में राशिपातन कर सकता है। एक कारण यह हो सकता है कि भविष्य में माँग का उसने गलत अंदाज लगाया हो, इससे उसके पास माल अधिक जमा हो गया हो। अथवा नये व्यावसायिक सम्बन्ध राशिपातन के उद्देश्य। स्थापित करने के लिये वह ऐसा कर सकता है, अथवा किसी नये बाजार में ग्राहकों की सदिच्छा प्राप्त करने के लिये राशिपातन कर सकता है, अथवा किसी बाजार से प्रतिद्वन्द्वियों को भगाकर एकाधिकार प्राप्त करने के उद्देश्य से वह राशिपातन कर सकता है। एक उद्देश्य अपनी मशीनों का अधिकतम उपयोग करके बड़े पैमाने के उत्पादन के बचत सबधी लाभ प्राप्त करना भी हो सकता है। यदि घर के बाजार में माँग वेलोचदार है, तो उत्पादन बढ़ने से दाम गिर जायेंगे। तब दाम ऊँचे रखने के लिये देशी बाजार में कम माल बेचेगा और विदेशी बाजार में राशिपातन करेगा।

चूँकि राशिपातन-विदेशी उत्पादकों के हितों के विरुद्ध होता है, इसलिए कई देशों में उसकी मनाही है। राशिपातन के विरुद्ध कानून बनाये गये हैं, जो राशिपातन के माल पर ऊँचा आयात कर लगाते हैं। जापानी प्रतिद्वन्द्विता का सामना करने के लिये सन् १९३३ में भारत में ऐसे कानून बने थे।

अध्याय २३

मूल्य और अपूर्ण प्रतियोगिता (Value and Imperfect Competition)

अभी तक हमने उन साधनों का अध्ययन किया है, जो मूल्य निर्धारण ऐसी परिस्थितियों में करते हैं, जब किसी वस्तु के बहुत से विक्रेता रहते हैं (अर्थात् जब पूर्ण प्रतियोगिता रहती है) अथवा जब केवल एक विक्रेता होता है। (अर्थात् एकाधिकार होता है), परन्तु वास्तविक जीवन में देखने में आता है कि किसी वस्तु के विक्रेता कदाचित् ही बहुत बड़ी संख्या में रहते हैं। उसी प्रकार केवल एक विक्रेता शायद ही मिले।

अधिकतर यह देखने में आता है कि न तो एक व्यक्ति ऐसा होता है, जो किसी वस्तु की कुल पूर्ति पर अधिकार रखता है और न इतनी बड़ी संख्या में विक्रेता और ग्राहक मिलते हैं कि कुल पूर्ति के अनुपात में उनका हिस्सा नगण्य हो। इन दोनों बातों के मध्य के उदाहरण जिनमें न पूर्ण प्रतियोगिता होती है और न पूर्ण एकाधिकार अपूर्ण प्रतियोगिता के उदाहरण कहलाते हैं। किन परिस्थितियों में प्रतियोगिता अपूर्ण हो सकती है? एक तो तब, जब किसी वस्तु की पूर्ति करनेवालों की संख्या कम हो, जिनमें से प्रत्येक का उसकी पूर्ति पर काफी अधिकार हो। दूसरे जिस बाजार में उस वस्तु की बिक्री होती है, उसका बाजार अच्छे प्रकार संगठित न हो, जिस बाजार में यातायात की कठिनाई होगी अथवा जिसमें ग्राहकों को यह पता हो कि कौन विक्रेता अपना माल किम भाव पर बेच रहा है और सब ग्राहक सबसे कम दर पर बेचने वाले विक्रेता से न खरीदे, उस बाजार में प्रतियोगिता अपूर्ण होगी। जब उपभोक्ता के मन में यह विचार जम जाता है कि एक वस्तु दूसरी वस्तु से प्रकार और गुण में भिन्न है, चाहे वह भिन्नता काल्पनिक हो अथवा वास्तविक, तब प्रतियोगिता अपूर्ण हो जाती है। अन्तिम उस वस्तु के कुछ ऐसे ग्राहक हों, जिनमें से प्रत्येक उसकी पूर्ति का बहुत बड़ा अंश खरीदता हो।

जब किसी वस्तु के बहुत कम विक्रेता होते हैं, तब उनमें से प्रत्येक उसकी कीमत पर प्रभाव डाल सकता है। मान लो, किसी वस्तु के केवल चार विक्रेता हैं और उनमें से प्रत्येक इसकी ५००० इकाइयाँ बेचता है। यदि उनमें से एक अपना उत्पादन केवल ५ प्रतिशत बढ़ाने का निश्चय कर ले, तो उसकी पूर्ति की २५० इकाई हो जावेगी। इसका प्रभाव उसकी बिक्री की दर पर अवश्य

पड़ेगा। विक्रेताओं की संख्या एक तो इस कारण कम हो सकती है कि सरकार ऐसे नियम बना दे, जिससे उत्पादकों की संख्या सीमित हो जाय (जैसा रेलों, बिजली इत्यादि के संवध में होता है) ; अथवा उस वस्तु की पूर्ति के साधन बहुत कम हो (जैसा कि पेट्रोलियम में होता है) अथवा किसी उद्योग के प्रारंभ में ही मशीनों इत्यादि पर इतनी अधिक पूंजी लगती हो कि बहुत कम लोग उस उद्योग में आने का साहस करेंगे जिन उद्योगों में बड़े पैमाने के उत्पादन से विशेष कुशलता सम्बन्धी वचन (technical economies) काफी बड़ी मात्रा में होती है उनमें कोई भी उत्पादक उत्पादन बढ़ाकर लागत मूल्य कम कर सकता है। तब वह विक्री मूल्य कम करके कुछ प्रतियोगियों को बाजार से भगा सकता है। इस से उनमें भीषण प्रतियोगिता ('cut throat' competition) होगी और अन्त में, बाजार में बहुत कम उत्पादक रह जावेंगे। इनमें से प्रत्येक का पूर्ति पर काफी अधिकार होगा और वह अपनी विक्री पर लागत मूल्य से अधिक कीमत पर बेचेगा। फिर कम कीमत पर बेचने के लिये वे लोग अधिक मात्रा में उत्पादन करेंगे। इसमें कुल उत्पादन की मात्रा काफी बढ़ जावेगी और मूल्य गिरेगा, यहाँ तक कि शायद वे अपनी लागत भी पूरी न कर पावें।¹

किसी वस्तु के बहुत से विक्रेता होने पर भी प्रतियोगिता अपूर्ण हो सकती है। यह तब हो सकता है जब ग्राहकों को बाजार का पूर्ण ज्ञान न हो। अथवा यातायात की कठिनाई हो। अथवा उपभोक्ता यह सोचते हो कि विभिन्न अपूर्ण प्रतियोगिता के विक्रेता जो माल बेचते हैं, उसके गुण और प्रकार में कारण। भेद है। बाजार की इन अपूर्णताओं का परिणाम यह होगा कि ग्राहक नियम के तौर पर उस विक्रेता से माल न खरीदेंगे, जो उसे सबसे कम मूल्य पर देगा। उदाहरण के लिये ग्राहक यह न जाने कि कौन विक्रेता किस भाव पर अपना माल बेच रहा है। यदि एक विक्रेता दूसरों की अपेक्षा अधिक दाम ले रहा है और ग्राहक इसको न जाने तो वे उस विक्रेता के प्रतिद्वन्द्वियों के पाम न जायेंगे। इसी प्रकार यदि यातायात का खर्च उसके मूल्य का काफी अंश होता है, तो प्रत्येक विक्रेता के पास एक अर्द्धस्वतंत्र बाजार रहेगा और इस बाजार के ग्राहक वे लोग होंगे, जो उसके कारखाने या दूकान से पास रहते हैं। छोटे दूकानदार प्रायः ऐसा ही करते हैं। वे मुनाफा थोड़ा अधिक लेते हैं। पर उनके ग्राहक उसे खुशी से दे देते हैं, क्योंकि दूर के बाजार में जाने में उन्हें खर्च और तकलीफ उठानी पड़ेगी। इन दोनों बातों से बचने के लिये ग्राहक पास

¹ इस क्रिया की चरम सीमा में केवल दो विक्रेता रह जा सकते हैं और ग्राहक बहुत से रहेंगे। इस परिस्थिति को द्वयाधिकार (duopoly) कहते हैं।

के विक्रेता से थोड़ा अधिक दाम देना स्वीकार करते हैं। एक बात यह भी है। यदि कोई विक्रेता अपनी विक्री काफी बढ़ाना चाहता है, तो उसे अपनी विक्री-दर कुछ कम करनी पड़ेगी। जिससे उसके वर्तमान ग्राहक थोड़ा अधिक खरीदेंगे और जो ग्राहक कुछ दूर रहते हैं, वे भी उसकी दूकान पर आवें।

अपूर्ण प्रतियोगिता का दूसरा महत्वपूर्ण कारण प्रत्येक उत्पादक की वस्तुओं में गुण सम्बन्धी वास्तविक अथवा कात्पनिक भेद का होना है। लगातार विज्ञापन द्वारा अथवा एक छाप (brand) निर्धारित कर प्रत्येक उत्पादक अपने ग्राहकों को यह विश्वास दिलाना चाहता है कि दूसरे उत्पादकों की अपेक्षा उसका माल श्रेष्ठ है। यह श्रेष्ठता चाहे वास्तविक हो अथवा कात्पनिक, पर यदि ग्राहक उसमें विश्वास कर लेता है तो प्रत्येक उत्पादक का अपने माल के लिये कुछ हद तक स्वतंत्र बाजार हो जायगा। वह चाहे तो थोड़ी अधिक कीमत वसूल सकता है। और यदि वह विक्री बढ़ाना चाहता है, तो उसे अपने माल की कीमत काफी कम करनी पड़ेगी। पुराने ग्राहकों को अधिक खरीदने का लालच देने के लिये तथा उन ग्राहकों को खींचने के लिये जो उसके प्रतिद्वन्द्वियों का माल अच्छा समझते हैं, कीमत घटाना आवश्यक हो जाता है।

इस प्रकार हम देखते हैं कि जब प्रतियोगिता अपूर्ण होती है, तब प्रत्येक उत्पादक को अपने उत्पादन की कीमत निर्धारित करने की कुछ हद तक स्वतंत्रता रहनी है। पूर्ण प्रतियोगिता में तो उसे वही कीमत स्वीकार करनी पड़ेगी, जो उसके सब प्रतियोगियों के आपस की प्रतियोगिता के कारण बाजार में प्रचलित होगी। यदि वह अपने माल की कीमत थोड़ी सी घटा देता है, तो वह सब ग्राहकों को खींच सकता है। परन्तु अपूर्ण प्रतियोगिता में वह अपने प्रतियोगियों की अपेक्षा कीमत कुछ अधिक ले सकता है। उसके ग्राहक उसे छोड़कर अन्य विक्रेताओं के पास न जावेंगे, चाहे इस कारण से कि वे उसके प्रतियोगियों की विक्री दर नहीं जानते, अथवा यातायात के खर्च के कारण अथवा यह हो सकता है कि अन्य विक्रेताओं की अपेक्षा वे उसके माल को अधिक पसन्द करते हैं। अधिक से अधिक यह हो सकता है कि कीमत अधिक होने से वह पहिले की अपेक्षा अपनी खरीद की मात्रा कुछ घटा देंगे। इसी प्रकार यह भी संभव है कि मूल्य में थोड़ी सी कमी होने के कारण विक्री की मात्रा न बढ़े। दाम घटने से उसके पुराने ग्राहक अपनी खरीद की मात्रा थोड़ी बढ़ा सकते हैं। यदि उसे अधिक ग्राहक खींचना है, तो उसे अपनी विक्री की दर या कीमत में काफी कमी करनी पड़ेगी, जिसमें कि प्रतियोगियों के ग्राहकों की उनके माल के लिये जो रुचि है, उसे त्यागकर वे लोग इसके ग्राहक न बन जावें। अथवा उनका यातायात में जो खर्च होता है, वह पूरा हो जावे। इस प्रकार प्रत्येक उत्पादक अपने माल को कम या अधिक मात्रा में बाजार में बेचकर उसकी कीमत पर काफी प्रभाव

डाल सकता है। अर्थशास्त्र की भाषा में हम यह कहेंगे कि उसके उत्पादन की माँग की लोच इकाई (less than unity) से कम है।

अपूर्ण प्रतियोगिता में कीमत उस बिन्दु पर स्थिर होगी, जहाँ सीमान्त लागत और सीमान्त आय बराबर है। अपना लाभ अधिकतम करने के लिये प्रत्येक उत्पा-

दक तब तक उत्पादन करता रहेगा और बेचता रहेगा, जब तक कि अतिरिक्त इकाई के उत्पादन की अतिरिक्त लागत उसकी विक्री से प्राप्त कीमत (जो कुल विक्री की रकम में जुड़ती जाती है) से कम है। पूर्ण प्रतियोगिता में

सीमान्त आय वस्तु की कीमत के बराबर होती है। परन्तु अपूर्ण प्रतियोगिता में सीमान्त आय वस्तु की कीमत से कम होती है। क्योंकि हम जानते हैं कि अपनी विक्री बढ़ाने के लिये उत्पादक को कीमत घटानी पड़ेगी। तब उसे अपनी सब इकाइयाँ या मात्राएँ (केवल अतिरिक्त इकाइयाँ नहीं) कम कीमत पर बेचनी पड़ेंगी। इसलिये अतिरिक्त इकाइयाँ बेचने से उसे वास्तव में जो रकम प्राप्त होगी, वह तब मालूम होगी, जब अतिरिक्त इकाइयों का कुल मूल्य जोड़ कर उसमें से वह रकम घटा देंगे, जो पहिले से बिकनेवाली इकाइयों के मूल्य में घटी होने वाली रकम के बराबर है। मान लो, एक उत्पादक १० इकाइयाँ २ रु० प्रति इकाई के भाव पर बेच सकता है। यदि वह अपना उत्पादन १० प्रतिशत बढ़ा देता है और ११ इकाइयाँ बेचना चाहता है, तो उसे कीमत घटाकर १ रु० १५ आ० करनी पड़ेगी। इसे हम इस प्रकार रख सकते हैं—

कुल उत्पादन	कीमत प्रति इकाई	कुल प्राप्ति
११ इकाइयाँ	१ रु० १५ आ०	२१ रु० ५ आ०
१० इकाइयाँ	२ रु०	२० रु०
<hr/>		<hr/>
१ इकाई		१ रु० ५ आ०

यदि वह एक इकाई अधिक बेचता है, तो उसकी कुल आय में १ रु० ५ आ० की वृद्धि हो जायगी। इसलिये प्रत्येक इकाई की सीमान्त आय १ रु० ५ आ० है। जब तक उत्पादन की सीमान्त लागत सीमान्त आय से कम रहेगी, जब तक उत्पादक अधिक उत्पादन करेगा और बेचेगा, क्योंकि इससे उसकी आय में वृद्धि होती है। जब सीमान्त आय सीमान्त लागत के बराबर होगी, तब वह उत्पादन बन्द कर देगा। परन्तु सीमान्त आय कीमत से कम होती है। इसलिये वह अपनी वस्तु की कीमत सीमान्त लागत की सतह पर आने के पहिले ही किसी स्थान पर उत्पादन और विक्री बन्द कर देगा। पूर्ण प्रतियोगिता में सीमान्त लागत कीमत के बराबर होती है और सीमान्त आय के बराबर भी (क्योंकि सीमान्त आय कीमत के

बराबर होती है।) परन्तु अपूर्ण प्रतियोगिता में सीमान्त लागत सीमान्त आय के बराबर तो होती है, पर कीमत के बराबर नहीं। सीमान्त लागत मूल्य के बराबर होने के पहिले ही उत्पादन बन्द हो जायगा। अपूर्ण प्रतियोगिता में प्रत्येक विक्रेता का उत्पादन पूर्ण प्रतियोगिता की अपेक्षा कम होगा और वस्तु की कीमत उत्पादन की सीमान्त लागत की अपेक्षा अधिक होगी।

हम देख चुके हैं कि पूर्ण प्रतियोगिता में फर्मों की सख्या इन प्रकार मरगठित हो जाती है कि साम्य की अवस्था में सब फर्म आकार और अपूर्ण प्रतियोगिता में प्रकार में आदर्श अधिकतम ढंग के होंगे। वे श्रेष्ठ कुशलता सम्भव है कि फर्मों या दक्षता के ढंग पर मरगठित होंगे। परन्तु अपूर्ण प्रतियो-
आदर्श अधिकतम ढंग गिता में ऐसा होना आवश्यक नहीं है। जब पूर्ण प्रतियो-
की न हो। योगिता होगी, तब जो फर्म आदर्श अधिकतम ढंग के नहीं हैं, वह विस्तृत होने की प्रवृत्ति दिखलावेंगे। जैसे-जैसे उसका विस्तार होगा, वैसे-वैसे उसकी लागत कम होती जायगी। माय ही अतिरिक्त उत्पादन के लिये उसे जो कीमत मिलेगी, वह पहिले की ही रहेगी परन्तु यदि प्रतियोगिता अपूर्ण है, तो संभव है, वह फर्म नहीं बढ़े। हाँ, यह बात अवश्य है कि यदि उसने विस्तार बढ़ाया तो उत्पादन की औसत लागत में कमी होगी। परन्तु अपना अतिरिक्त उत्पादन बेचने के लिये उसे अपने माल की कीमत घटानी पड़ेगी। यह संभव है कि कम कीमत पर बेचने से घटा होगा, वह उस लाभ में अधिक हो या उसके ठीक बराबर हो, जो प्रति इकाई उत्पादन की औसत लागत में कमी होने से होगा। इस प्रकार हो सकता है कि फर्म के सामने विस्तार करने और अधिक उत्पादन करने का कोई प्रलोभन न हो। यदि अकुशल फर्म के ग्राहकों का वहन दूर करने के लिये और उन्हें ललचाने के लिये किसी कुशल फर्म को अपने माल की कीमत काफी घटाने की आवश्यकता पड़े, तो शायद वह ऐसा करना पसन्द न करे। वह शायद उस अकुशल फर्म को बाजार से भगाना पसन्द न करे। परन्तु पूर्ण प्रति-
योगिता की परिस्थितियों में कुशल फर्म कीमत में काफी घटी किये बिना भी अधिक उत्पादन और अधिक विक्री कर सकते हैं। जब उनका उत्पादन बढ़ेगा तब कुल उत्पादन की मात्रा भी बढ़ेगी, जिससे कीमते गिरेगी। फल यह होगा कि अकुशल फर्म अपना लागत भी पूरा न कर पावेंगे। इस प्रकार अपूर्ण प्रतियोगिता में पूर्ण प्रतियो-
योगिता की अपेक्षा किसी भी उद्योग के फर्मों की सख्या अधिक हो सकती है। इनमें से प्रत्येक फर्म का उत्पादन आदर्श अधिकतम मात्रा से कम हो सकता है। प्रत्येक फर्म के प्रबन्धकर्ता या मालिक को जो लाभ या पारिश्रमिक मिलता है, वह अन्य धनो से अधिक न होगा। उदाहरण के लिये किसी शहर में छोटे फुटकर दुकानदारों की दुकानें अथवा हलवाईयों की दुकानें काफी बड़ी सख्या में होती हैं। इनमें से प्रत्येक दुकान की विक्री की मात्रा थोड़ी होती है और प्रत्येक दुकान का रूप आदर्श

अतिधिकतम से कम होता है। इनमें से किसी भी दूकान की कमाई अन्य धन्धों में इस प्रकार की दूकानों की कमाई से अधिक न होगी। फिर भी प्रत्येक दूकान एक प्रकार से एकाधिकारी होती है, क्योंकि उसका एक प्रकार का अर्द्ध-स्वतंत्र बाजार होता है। यह बाजार या तो यातायात के खर्च के कारण, या ग्राहकों के अज्ञान अथवा उनकी सदिच्छा से बनता है। और यदि किसी उद्योग का पूरा आधार इसी प्रकार की दूकानों हो, तो उससे समाज का भला होने की संभावना है।¹ यह बात विरोधात्मक लग सकती है। क्योंकि इससे ऐसा लगता है कि अपूर्ण प्रतियोगिता की दवा अधिक अपूर्ण प्रतियोगिता है। परन्तु जब फर्मों की संख्या कम हो जायगी, तो प्रत्येक फर्म आदर्श अधिकतम आकार के होंगे। प्रत्येक फर्म का उत्पादन अधिक होगा और औसत लागत तथा फी इकाई कीमत उत्पादन सम्बन्धी ज्ञान की मौजूदा परिस्थितियों में कम से कम रहेगी।

जब किसी वस्तु के बहुत कम खरीदार रहेंगे, तब प्रतियोगिता अपूर्ण होगी।² तब उनमें से प्रत्येक उस वस्तु की काफी मात्रा खरीदेगा और अपनी खरीद कम या अधिक करके उसकी कीमत पर प्रभाव डाल सकता है। प्रायः उपभोग के लिये विलकुल तैयार माल में ऐसी परिस्थिति बहुत कम आती है। प्रायः ऐसी वस्तुओं के बहुत अधिक खरीदार रहते हैं परन्तु उत्पादन के साधनों की खरीद में (जैसे श्रम या कच्चे माल) बाजार अपूर्ण हो सकता है।

Monopsony

उदाहरण के लिये चीनी के धन्धे में किसान अपना गन्ना सबसे पास के कारखाने में बेचेंगे, क्योंकि दूसरा कारखाना अधिक दूर हो सकता है, दूर ले जाने में एक तो याता-

यात का खर्च अधिक होगा और दूसरे गन्ने की किस्म में खराबी आ जायगी। दूर ले जाने में अधिक समय लगेगा, इससे उसका रस सूखेगा। इस कारणों से वे सबसे पास के कारखाने में बेचने को बाध्य हो सकते हैं और कारखाने का मालिक कच्चा माल एक बाजार में खरीदेगा। इसी प्रकार श्रम का बाजार भी अपूर्ण हो सकता है, क्योंकि किसी एक स्थान में किसी एक प्रकार के श्रम के खरीदार बहुत थोड़े होते हैं। जब कोई उत्पादक या उद्योगपति श्रम की दर घटा देता है, तब उसके बहुत से श्रमिक उसका काम न छोड़ेंगे, इसलिये कि उन्हें पता नहीं है कि अन्य स्थानों में अधिक मजदूरी मिल सकती है अथवा अन्य स्थानों में जाने से खर्च अधिक हो

¹ ध्यान रहे कि यह बात हमेशा सच नहीं होती। उदाहरण के लिये यदि अपूर्ण बाजार और बहुत से फर्म वस्तुओं के गुणों और बनावट में वास्तविक भेद के कारण हैं, तो फर्मों की संख्या कम करने से कोई लाभ न होगा।

² इस परिस्थिति को श्रीमती रॉबिन्सन ने Monopsony कहा है। उनकी पुस्तक Economics of Imperfect Competition देखिये।

सकता है। दूर से मजदूर बुलाने के लिये उद्योगपति को भी श्रम की दर अधिक करनी पड़ेगी। इसलिये अधिक श्रमिक लगाने के लिये उद्योगपति को श्रम की दर बढ़ानी पड़ेगी और कम मजदूर लगाने के लिये श्रम की दर कम करनी पड़ेगी। जब अधिक मजदूर लगाने के लिये वह श्रम की दर बढ़ाता है, तब उसे सब मजदूरों को अधिक दर से मजदूरी देनी पड़ेगी। इसलिये जब कोई उत्पादक एक नया मजदूर रखता है, तब उसकी लागत में न केवल उस मजदूर की मजदूरी बढ़ती है बल्कि सब मजदूरों की मजदूरी में जो बढ़ती होती है, वह भी जुड़ती है। इस प्रकार एक मजदूर अधिक लगाने में जो अधिक खर्च होता है (श्रम का सीमान्त मूल्य) वह उस मजदूर को दी जाने वाली मजदूरी (मजदूरी की सीमान्त लागत) में अधिक है। जब यह अधिक लागत खर्च, अधिक उत्पादन से प्राप्त आय के बराबर हो जायगा, तब वह अधिक मजदूर लगाना बन्द कर देगा। इस प्रकार जब वह अधिक मजदूर लेना बन्द कर देगा, तब भी मजदूरी की दर मजदूरी के असल सीमान्त उत्पादन में कम रहेगी। दूसरे शब्दों में जब श्रम के बाजार में अपूर्ण प्रतियोगिता होगी, तब मजदूरी की दर मजदूरी की वास्तविक सीमान्त उत्पादन में कम रहेगी। यदि उत्पादित वस्तु की बिक्री भी अपूर्ण प्रतियोगिता में होती है, तब सीमान्त आय वस्तु की कीमत में कम होगी और मजदूरी की दर उसके असल सीमान्त उत्पादन में आरंभ कम होगी।

पूर्ण और अपूर्ण प्रतियोगिता पर टिप्पणी

(Supplementary Notes on Perfect and Imperfect Competition)

हम देख चुके हैं कि पूर्ण प्रतियोगिता में यह मान लिया जाता है कि बाजार में विक्रेता बड़ी संख्या में होंगे। लेकिन अपूर्ण प्रतियोगिता में भी बाजार में विक्रेताओं की संख्या बड़ी हो सकती है। इस सम्बन्ध में मिठाई की दुकानों के उदाहरण से हम परिचित हैं। यद्यपि बाजार में मिठाई की दुकानों की संख्या काफी होती है, परन्तु ग्राहकों के आलस्य अथवा दूर जाने में यातायात के खर्च के कारण अथवा मिठाइयों की किस्म में भेद होने के कारण उन दुकानों में प्रतियोगिता अपूर्ण होती है।

सामान्यतः वास्तविक जीवन में साधारण बाजारों में प्रतियोगिता प्रायः अपूर्ण हुआ करती है। प्रत्येक विक्रेता देखता है कि उसकी वस्तु की मांग-रेखा अपेक्षाकृत वेलोच हुआ करती है। यदि उसे अपनी बिक्री बढ़ानी है, तो अधिक ग्राहक खींचना पड़ेगा, क्योंकि चालू भाव पर उसके मौजूदा ग्राहक जितना अधिक से अधिक खरीद सकते थे वह खरीद लेते हैं। यदि मौजूदा ग्राहकों को वह अधिक बेचना चाहता है, तो उसे अपने भाव कम करने पड़ेंगे। यदि उसे नये ग्राहक खींचना है तो भी उसे भाव कम करना पड़ेगा, जिससे वे लोग जिस छाप की वस्तु पसन्द करते हैं, उसे

छोड़ दें अथवा जिस दूकान से लगे हैं उसे छोड़ दे अथवा उसकी दूकान तक आने में उनका जो खर्च होता है, वह पूरा हो जाय। कुछ भी हो, वह अपनी विक्री पुराने भाव पर नहीं बढ़ा सकता। उसे भाव कम करना ही पड़ेगा। चूँकि उसे अपने माल की अधिक मात्राएँ बेचने के लिये भाव कम करना पड़ता है, इसलिये उसकी सीमान्त आय विक्री के भाव से कम रहेगी। वह उस कीमत पर बेचेगा जिस पर सीमान्त आय सीमान्त लागत के बराबर होती है।

पूर्ण प्रतियोगिता में प्रत्येक विक्रेता के माल की माँग-रेखा पूरी तरह से लोचदार होती है। चूँकि वह किसी वस्तु के कुल उत्पादन का एक बहुत बड़ा अंश बेचता है, इसलिये उसके व्यवसाय का प्रभाव कीमत पर विलकुल नहीं पड़ेगा। न वह बाजार भाव बढ़ा सकता है, न घटा सकता है। यदि वह कुछ अधिक उत्पादन करता है, तो वह उस अतिरिक्त माल को पहिले भाव पर बेच सकता है। इसलिये सीमान्त आय कीमत के बराबर होती है। वह उसी हद तक उत्पादन भी करेगा, जिस हद तक सीमान्त लागत सीमान्त आय के बराबर होती है, अथवा कीमत के बराबर होती है (क्योंकि यहाँ सीमान्त आय और कीमत बराबर होती है।)। इस प्रकार पूर्ण प्रतियोगिता और अपूर्ण प्रतियोगिता अथवा एकाधिकार में अन्तर साफ जाहिर हो जाता है। सब प्रकार की परिस्थितियों में प्रत्येक विक्रेता उसी हद तक बेचेगा, जिस हद तक सीमान्त लागत सीमान्त आय के बराबर होती है। प्रतियोगिता पूर्णता के जितने निकट होगी, सीमान्त आय भी कीमत के उतनी ही निकट होगी। जब प्रतियोगिता पूर्ण हो जाती है, तब सीमान्त आय भी कीमत के बराबर हो जाती है। इसलिये यह भेद करना कि सीमान्त लागत कीमत के बराबर है अथवा सीमान्त आय के बराबर, निरर्थक है; इसके विरुद्ध किसी बाजार में जितनी अधिक अपूर्णता होगी, अथवा किसी विक्रेता की एकाधिकारी शक्ति जितनी अधिक होगी, सीमान्त आय और कीमत में अथवा कीमत और सीमान्त लागत में उतना ही अन्तर अधिक होगा।

अध्याय २४

सट्टा या फाटका

(Speculation)

सट्टा क्या है ? (What is Speculation ?)—सट्टा में वे सब घटनाएँ शामिल हैं, जिन्हें मनुष्य भविष्य में होने वाली घटनाओं के आधार पर मोच-विचार कर करते हैं। इसका अर्थ यह है कि किसी वस्तु की बिक्री या खरीद इस विचार से की जाती है कि भविष्य में जब कभी उसकी कीमत में परिवर्तन होगा तो उससे लाभ उठाया जायगा। जब कोई सट्टा करने वाला यह मोचता है कि भविष्य में वस्तुओं की कीमत बढ़ेगी, तो वह खरीद करता है, जिससे भाव बढ़ने पर वह उससे लाभ उठा कर बेच सके। इसी प्रकार जब वह मोचता है कि भाव गिरेगा, तब वह फौरन इस विचार से बेच देगा कि भविष्य में कम दाम पर खरीद करेगा। इस प्रकार वह कीमतों के भविष्य में होने वाले परिवर्तनों को जानने की ओर उनसे लाभ उठाने की कोशिश करता है। ध्यान रहे कि वह न तो उत्पादन करता है और न माल अपने पास रखता है। वह माल का व्यवसायी नहीं है। वह खतरो का व्यवसायी है।

आधुनिक उत्पादन का संगठन इस प्रकार होता है कि उसमें खतरे लगे ही रहते हैं। मनुष्य समाज के प्रारम्भिक काल में खतरे प्रायः नहीं के बराबर थे। प्रत्येक मनुष्य अपनी आवश्यकतानुसार उत्पादन करता था और अपने उत्पादन का वह स्वयं उपभोग करता था। लेकिन

सट्टा व्यवसाय के खतरे का भार उन्हीं लोगों पर डालता है जो उसे सह सकते हैं।

समाज की उन्नति के साथ-साथ उत्पादन अधिक पेंचीला हो गया है और भविष्य की माँग के आधार पर होता है। व्यवसाय सम्बन्धी खतरे या जोखिम भी बहुत बढ़ गये हैं। जिस वस्तु का उत्पादन हो रहा है, उसके बाजार में आने के पहिले ही उसकी माँग गिर सकती है। अथवा

उसकी पूर्ति में ऐसा परिवर्तन हो जाय कि व्यवसायी का अंदाज ही गलत निकल जाय। इसलिये उत्पादन कार्य में कदम-कदम पर खतरो का सामना करना पड़ता है और उन्हें झेलना पड़ता है। सट्टा इन खतरो का बोझ उन लोगों पर डालता है, जो उसे सहने के लिये सबसे अधिक समर्थ हैं। इस प्रकार सट्टा समाज की बहुत उपयोगी सेवाएँ करता है।

सट्टा और जुआ में अन्तर है। जुआ खेलने वाले अनावश्यक खतरे अपने सिर पर लेकर लाभ प्राप्त करना चाहते हैं। बहुधा वे स्वयं जान-बूझकर खतरे पैदा करते हैं और उन्हें सहते हैं। उदाहरण के लिये मान लो, आस्ट्रेलिया सट्टा और जुआ। और इंग्लैण्ड की क्रिकेट टीमों में टेस्ट मैच हो रहा है, कोई नहीं कह सकता कि कौन टीम जीतेगी। फल अनिश्चित है, पर इस अनिश्चितता को अपने सिर पर लेना किसी के लिये आवश्यक है। उत्पादन कार्यों के लिये इस प्रकार के खतरे अपने सिर लेना विलकुल अनावश्यक है। परन्तु जुआड़ी लोग टेस्ट मैचों के फल पर अक्सर जुआ खेला करते हैं। वे प्रायः इसी बात पर शर्त लगा देते हैं कि अमुक दिन दो इंच पानी बरसा था अथवा तीन इंच। इसमें स्वयं कुछ खतरा नहीं है। खतरा तो जुआड़ी पैदा करता है, जिससे वह रुपया कमाता है अथवा गँवाता है। इसके विरुद्ध एक सट्टेबाज आवश्यक और स्वाभाविक खतरा उठाता है। उदाहरण के लिये छ महीने बाद जूट का भाव कम भी हो सकता है और बढ़ भी सकता है। अर्थात् एक खतरा है और यदि उत्पादन को ठीक ढंग पर चलाना है तो किसी न किसी को यह खतरा उठाना ही पड़ेगा। अन्त में ध्यान रहे कि जुआड़ी उत्पादन कार्य में किसी प्रकार की सहायता नहीं पहुँचाता परन्तु सट्टा महत्वपूर्ण और आवश्यक आर्थिक कार्य करता है।

सट्टा बाजार की उन्नति के लिये उपयुक्त वातावरण (Conditions favorable to the growth of a speculative market)—सट्टा या फाटका करने वाले या तो वस्तुओं का सट्टा करते हैं, या ऋण-पत्रों अथवा शेयरों का। कोई वस्तु जिसका भविष्य निश्चित है, सट्टे की वस्तु बन सकती है। परन्तु कुछ ऐसी परिस्थितियाँ होती हैं, जिनमें सट्टा बाजार की उन्नति विशेष रूप से होती है। पहिली परिस्थिति अथवा शर्त यह है कि वस्तु से लोग सुपरिचित हो और उसकी माँग काफी बड़ी और नियमित हो। दूसरी शर्त यह है कि गुणों के भेद के अनुसार उसका वर्गीकरण हो सके। तीसरी शर्त है, कि उसकी माप-तौल और पहिचान आसानी से हो सके। बहुत-सी वस्तुएँ इन शर्तों को पूरी करती हैं। कम्पनियों के शेयर और ऋण-पत्र इन शर्तों को विशेष रूप से पूरा करते हैं। यही कारण है कि स्टॉक एक्सचेंज अथवा शेयर बाजार लगभग सप्ताह भर में पाये जाते हैं। कुछ अन्य कारण भी हैं, जिनसे कुछ वस्तुओं में सट्टा होने लगता है। चौथी शर्त यह है कि जब किसी वस्तु की पूर्ति बहुत अनिश्चित होती है और मनुष्य के वश के बाहर है, उसकी मात्रा बाजार में नियमित रूप से नहीं आती, बल्कि अनियमित रूप से किसी विशेष मौसिम में आती है, तब उसके भाव में काफी परिवर्तन होने की संभावना रहती है। अन्तिम कुछ वस्तुओं की माँग नियमित और लगातार हो सकती है। उद्योग में आवश्यक कच्चे माल, जैसे कपास और ऊन और खाने की महत्वपूर्ण वस्तुएँ, जैसे गेहूँ इसके उदाहरण हैं। इनकी पूर्ति पर मनुष्य का वश नहीं होता।

मनुष्य चाहे जितनी जमीन वो दे, परन्तु फसल वर्षा इत्यादि मोसिम की परिस्थितियों पर ही निर्भर रहेगी। इतना ही नहीं, ऐसी वस्तुओं की कुल मात्रा फसल के बाद बाजार में आ जाती है, परन्तु उनकी माँग साल भर लगभग एक-सी बनी रहती है। इसलिए उनके भाव में काफी परिवर्तन होने की संभावना रहती है। यदि गेहूँ की फसल कम आवे तो भाव काफी चढ़ सकता है और यदि फसल बहुत अच्छी आ जाय तो भाव बहुत अधिक गिर भी सकता है। भाव परिवर्तन के खतरे या जोखिम को कम करने के लिये गल्ले की मडियाँ स्थापित की गई हैं।

सट्टा बाजार या स्टॉक एक्सचेंज (Stock-exchange)—वह स्थान होता है, जहाँ हिस्से (shares) और ऋण-पत्र (securities)

सट्टा बाजार का संगठन। बेचे और खरीदे जाते हैं। हिस्से एक पूर्ण बाजार की सव शर्तें पूरी करते हैं। उन्हें आमानी से पहचाना जा सकता है और एक शेयर दूसरे के ठीक समान होता है। शेयर बाजार में दो प्रकार के व्यवसायी रहते हैं—एक आढतिया (jobbers) और दूसरे दलाल (brokers)। वास्तव में आढतिया ही शेयरों का मट्टा करते हैं और कोई भी दलाल कभी भी किसी शेयर का खरीद या बिक्री का भाव देने को तैयार रहता है कि अमुक शेयर वह इस भाव पर खरीदेगा और इस भाव पर बेचेगा। दलाल जनता के उन लोगों से अपना सम्बन्ध रखते हैं, जो शेयर खरीदना या बेचना चाहते हैं। वे आढतियों से खरीद और बिक्री के भाव को लेकर अपने ग्राहकों को बतलाते हैं। दलाल अपनी दलाली या कमीशन पैदा करने वाले ब्रोकर के व्यवसायी हैं। आढतिया वास्तविक सट्टेबाज होते हैं। शेयर बाजार में काम जिन तरह होता है, उसका संक्षिप्त वर्णन इस प्रकार है।

यदि कोई सटोरिया यह सोचता है कि किसी वस्तु का भाव अभी ऊँचा है और शीघ्र ही उसके गिरने की सम्भावना है, तो वह हल्का बिक्री सोदा ('sell short') करेगा। अर्थात् भविष्य में वह माल देने की जिम्मेदारी लेगा, जो अभी उसने पास नहीं है। अब इस सौदे से वह दो तरह से लाभ उठा सकता है। जिस भाव पर उसने सौदा किया है, या तो उससे कम भाव पर माल खरीदेगा, जो उसे भविष्य में देना है। अथवा वह उसी समय 'कवरींग कान्ट्रैट' (covering contract) अथवा तेज कान्ट्रेक्ट (hedge contract) करेगा। अर्थात् वह किसी दूसरे व्यवसायी से कुछ कम भाव पर माल खरीदने का सौदा करेगा। जिस भाव पर उसे भविष्य में माल देना है, उससे यह खरीद का भाव कुछ कम रहेगा। इसके विरुद्ध यदि सटोरिया सोचता है कि अभी भाव गिरा है और भविष्य में कीमत बढ़ने की संभावना है, तो वह 'बड़ी खरीद का सौदा' (buy long) करेगा। अर्थात् जितने माल की अभी आवश्यकता है, उससे अधिक खरीदेगा और जब माल देने का समय आयेगा, तब वह लाभ उठाकर बेचेगा। यदि कुछ ऊँचे भाव पर बेच कर वह उसी

समय माल दे सकता है, तो भी उसे लाभ होगा, इसे 'वसूली बिक्री' (realizing or liquidating sale) कहते हैं। जो सटोरिये अल्प बिक्री सोदा करते हैं, उन्हें बीयर्स (bears) कहते हैं। उनका सोदा इस प्रकार का होता है, जिससे भाव गिरे, जो सटोरिये बड़ी खरीद का सोदा (buy long) करते हैं, उन्हें 'बुल' (bulls) कहते हैं। उनके सोदे से दाम बढ़ते हैं।

जब सोदा करने और माल देने के बीच में काफी समय रहता है, तो उस सोदे को मुद्ती सोदा (future) कहते हैं। मुद्ती सोदा में माल वास्तव में देने की नोबत बहुत कम आती है। इसमें वास्तव में यह होता है मुद्ती सोदा। कि जो आदमी माल देना चाहता है और जो माल लेना चाहता है, उनमें इकरार हो जाने से सोदा पूरा हो जाता है। मुद्ती सोदे में भी दो प्रकार के खरीदार रहते हैं। पहिले तो वे उद्योगपति होते हैं, जो किसी माल की किसी खास किस्म की आवश्यकता पूर्ण करने के लिये खरीदते हैं। जब सोदे के भुगतान करने का समय आता है, तो वे अपनी आवश्यकता की किस्म खरीद लेते हैं और मुद्ती सोदे में जो किस्म खरीदी थी, उसे बेच देते हैं। यदि एक सोदे में नुकसान हुआ तो दूसरे सोदे के लाभ से वह पूरा हो जाता है। उनको सट्टे से नहीं, बल्कि उत्पादन से मुनाफा होता है। मुद्ती सोदे में दूसरे वर्ग के जो खरीदार होते हैं, वे माल नहीं चाहते हैं, वे तो कम भाव पर खरीद कर और ऊँचे भाव पर बेच कर केवल लाभ चाहते हैं। भाव में जो फरक होता है, उसे लेकर वे सट्टे से लाभ उठाते हैं।

• सट्टे के आर्थिक पहलू (Economic functions of speculation)—
सट्टा हमारे आर्थिक संगठन की कई प्रकार से सहायता करता है। वह खतरों की जिम्मेदारी लेता है और कुछ हद तक उन्हें कम भी कर देता है। दूसरे, वह भाव में होनेवाले परिवर्तनों को कम करने का प्रयत्न करता है। आधुनिक उत्पादन के संगठन की यह एक विशेषता है कि उत्पादन माँग के आधार पर होता है। कपास की फमल बोई जाती है, काटी जाती है, फिर कपास मिल में आता है, धुनाई होकर उनका सूत बनता है और सूत से कपड़ा तैयार होता है। इसी बीच में कपड़े की माँग इतनी गिर सकती है कि व्यवसायी को चारों ओर अन्धकार दिखने लगे। जिस उद्योगपति ने कपास खरीदकर रखा है और खासे मुनाफा की आशा करता है, वह कपान के दाम गिर जाने के कारण अब लाभ के बदले हानि देख रहा है। इस प्रकार नव प्रकार के उत्पादन कार्यों में खतरा और अनिश्चितता रहती है। सट्टा करनेवाले इन खतरों को अपने ऊपर ले लेते हैं और उद्योगपतियों को अनिश्चित परिस्थिति से बचा लेते हैं। यदि एक उद्योगपति ने गेहूँ का मुद्ती सोदा कर लिया है, तो वह निश्चित होकर आटा बनाने में लग सकता है। जब तक

उसका आटा बाजार में आवेगा। तब तक संभव है, गेहूँ के दाम गिर जावें, परन्तु मुद्दी सोदा करने से उसे जो लाभ होगा, उससे उसकी हानि पूरी हो जायगी। इसके सिवाय अनिश्चित परिस्थितियों के कारण उत्पादन कार्य कम हो जाता है। इसलिये आर्थिक संगठन की इन अनिश्चित परिस्थितियों को अपने ऊपर लेकर सटोरिया उत्पादन बढ़ाने में सहायता करता है।

सट्टे का सबसे महत्वपूर्ण प्रभाव यह पड़ता है कि मांग और पूर्ति में एक साम्य स्थापित होने की प्रवृत्ति बढ़ती है। जब सटोरिये सोचते हैं कि भविष्य में किसी वस्तु की कमी होनेवाली है, इससे कीमत बढ़ेगी तो वे तुरन्त सटोरिये माँग और पूर्ति उसे खरीदते हैं। उनकी खरीद में भाव बढ़ता है।
 में साम्य स्थापित कीमत बढ़ने से बिक्री कम होती है और उपभोग करते हैं। घटता है। वर्तमान उपभोग कम हो जाता है और

कुछ माल बाजार में जाने से रूक जाता है। चूँकि यह माल भविष्य में पूर्ति की मात्रा में जुड़ जायगा, इसलिये भविष्य में कीमतें उतनी अधिक नहीं बढ़ेंगी, जितनी अन्यथा बढ़ती। इसी प्रकार जब कोई सटोरिया भाव गिरने की संभावना देखता है, तो वह तुरन्त बेचेगा। वर्तमान भाव गिरता है और उपभोग कुछ बढ़ जाता है। इसका फल यह होगा कि बाढ़ में कीमतें बहुत अधिक नहीं गिरेगी। इस प्रकार सट्टा भाव में एकाएक परिवर्तनों को रोकता है और भाव के चढ़ाव-उतार को काफी समतल बनाता है। सामयिक अस्थायी घटनाओं का कीमतों पर अनुचित प्रभाव नहीं पड़ने पाता और मूल्य दीर्घकालीन मौलिक कारणों के आधार पर निश्चित होता है। इस प्रकार सट्टे की सहायता से माँग और पूर्ति में एक उचित संतुलन या सम्बन्ध स्थापित होता है। बाजार का दैनिक भाव मौसमी भावों के अनुसार चलता है और मौसमी भाव इस प्रकार बँध जाता है कि उससे मौसम की पूर्ति की कुल मात्रा खप जाती है।

चूँकि सट्टा भाव परिवर्तन में कमी करता है, इसलिये वह विनिमय और उपभोग में सहायता करता है। उपभोक्ताओं को माल स्थिर मूल्य पर मिलता जाता है। इसलिये उपभोग भी स्थिर रहता है। उसमें एकाएक परिवर्तन नहीं होते।

जैसा कह चुके हैं, सट्टा उद्योगपतियों को भाव परिवर्तन सम्बन्धी चिन्ताओं से मुक्त रखता है, क्योंकि उसके खतरे वह सटोरियों के ऊपर डाल देता है। एक अन्य तरीका भी है, जिसके द्वारा सट्टा उत्पादन में सहायता करता है। सटोरिया देखता है कि भविष्य में किसी वस्तु की माँग होगी और वह उसे एकदम खरीदना आरम्भ कर देता है। इससे उस वस्तु की माँग बढ़ जाती है और उत्पादक उसका उत्पादन बढ़ा देते हैं। सटोरिया सस्ता खरीद कर और महँगा बेचकर उत्पादन के साधनों के उचित वितरण में सहायता करते हैं।

इसी प्रकार व्यवसाय और शेयरों या ऋण-पत्रों में पूंजी लगाने में भी सट्टा सहायता करता है। शेयर बाजार में जो सट्टा होता है, उससे व्यवसाय में पूंजी खिंचती है। सटोरिये विभिन्न उद्योगों और कम्पनियों के बारे में काफी छानबीन करते हैं, जो थोड़ी पूंजी वाले नहीं कर सकते। जब किसी शेयर का दाम स्टॉक एक्सचेंज पर स्थिर रहता है, तो उसका अर्थ यह होता है कि उस कम्पनी की स्थिति मजबूत है। सट्टा करनेवाले आढतिया और दलाल बहुत पहिले स्टॉक एक्सचेंज रुपया जान लेते हैं कि अमुक उद्योग के लिये अच्छे दिन आनेवाले लगाने में सहायक हैं और उस उद्योग-सम्बन्धी कम्पनियों के शेयरों के पहिले होते हैं। से अच्छे दाम देने लगते हैं इसलिये साधारण परिस्थितियों में शेयर बाजार के भाव रुपया लगानेवालों के लिये उपयुक्त मार्गप्रदर्शक होते हैं।

अनाज और माल के सट्टा बाजार (produce exchange) भी उन वस्तुओं के पैदा करनेवालों को कई प्रकार से सहायक होते हैं। मान लो, भारत में गेहूँ बाजार में, जो भाव है, उस भाव पर ब्रिटेन अनाज के सट्टा बाजार के एक आटा मिल-मालिक ने कुछ सौदा किया। और उनके लाभ। जितना माल उसने भारत में खरीदा उतना ही उसने अपने देश के बाजार में बेच दिया। माल देने का वादा वह उस समय के लिये करता है, जब उसके माल की भारत से आने की आशा है। यदि इसी बीच में गेहूँ का भाव गिर जाता है, तो महेँगी खरीद के गेहूँ का आटा उसे कम भाव पर बेचना पड़ेगा और उसे नुकसान सहना पड़ेगा। परन्तु जब मुद्ती सौदे का गेहूँ देने का समय आता है, तो वह सस्ता गेहूँ खरीद कर उस व्यापारी को दे देगा, उसने ऊँचे भाव पर सौदा किया था। इस प्रकार उसका पहिला नुकसान इस मुद्ती सौदे से पूरा हो जाता है।

पूर्ण सट्टा (perfect speculation) स्वयं अपने को खतम कर देता है। यदि सटोरिये अपने काम में पूर्णरूप से कुशल है, तो वे भाव में होनेवाले भविष्य के परिवर्तनों का विलकुल सही अन्दाज लगावेगे। फल यह होगा कि भविष्य में परिवर्तन होना बन्द हो जायगा। अन्त में कीमतों में कोई परिवर्तन न होगा। जब कीमतों में परिवर्तन न होगा, तो सट्टे की भी आवश्यकता न रहेगी।

गैर कानूनी या वैशमानी का सट्टा (Illegitimate Speculation)—सट्टे के जो फायदे बतलाये गये हैं, उनके लिये दो बातें आवश्यक हैं, एक तो उस सम्बन्ध में अच्छी तरह जानकारी और दूसरी ईमानदारी। जब किसी वस्तु का प्रामाणिक रूप या स्टैण्डर्ड बँध जाता है, तो उसमें कोई भी मनुष्य व्यवसाय कर सकता है। सट्टे में भी यही होता है। बाहरी लोग जिन्हें सट्टा बाजार का पूरा-पूरा ज्ञान नहीं रहता, सटोरियों

के मुनाफे देखकर ललचा जाते हैं और सट्टा बाजार में लाभ उठाने की कोशिश करते हैं। अन्त में ये बाहरी लोग प्रायः सबके सन हानि ही उठाते हैं, क्योंकि उनमें न तो सटोरियों का विशेष ज्ञान रहता है और न उनकी तरह भविष्य का सही अन्दाज। सटोरियों का एक वेईमान वर्ग भी रहता है। ये वेईमान सटोरिये मांग और पूर्ति की परिस्थितियों के बारे में एक झूठा वातावरण और झूठा मत फैलाने का प्रयत्न करते हैं। जैसे सटोरियों का एक गुट्ट मिलकर बाजार में यह विश्वास जमा देता है कि वे भाव गिराने का प्रयत्न कर रहे हैं और इसी व्यय में बहुत बड़ी मात्रा में माल बेच रहे हैं। परन्तु साथ ही चुपचाप अन्य तरीकों में वे बिक्री में कहीं ज्यादा खरीद भी करते जा रहे हैं। अन्त में माल की पूरी या बहुत बड़ी मात्रा उनके हाथ में आ जायगी और वे उसके लिये एकाधिकार की तरह कीमत ले सकते हैं। ये बाजार को मुठ्ठी में करने (corner) के उदाहरण हैं। इस तरह के कार्यों से बाजार में मूल्य में एकदम से बड़े-बड़े परिवर्तन होने लगते हैं, जो पहिले नहीं होते थे।

सट्टा का नियन्त्रण (Regulation of Speculation)—सट्टे की जिन बुराइयों का ऊपर वर्णन कर चुके हैं, उनके कारण यह विवाद उठ खड़ा हुआ है कि सट्टा का नियन्त्रण होना चाहिए अथवा नहीं। प्रत्येक देश की सरकार नियन्त्रण की आवश्यकता स्वीकार करती है। परन्तु नियन्त्रण करने के लिये जो आवश्यक बातें बतलाई गई हैं, वे पर्याप्त नहीं हैं। एक तो जुआ के रूप में जो सट्टा होता है, वह कानून द्वारा रोका जा सकता है। परन्तु प्रत्येक कानून में कुछ-न-कुछ कमी या त्रुटि तो रहती ही है, फिर वकीलों की विशाल बुद्धि की सटोरिये सहायता प्राप्त कर सकते हैं। कई देशों में कानून बनाये गये हैं, जो ऐसे सौदों को अमान्य समझते हैं जो केवल दिखाने के लिये बिक्री के सौदे होते हैं। अधिकतर मुद्दती सौदे के रूप में जुआ होता है। यदि मुद्दती सौदा बन्द कर दिया जाय तो शायद जुआ रोका जा सके। परन्तु मुद्दती सौदे के लाभ भी महत्वपूर्ण होते हैं और हम उन्हें एकाएक ठुकरा नहीं सकते। इसलिये टॉउसिंग कहता है कि सबसे अच्छा उपाय यही होगा कि पूरे उद्योग का नैतिक स्तर उठाया जाय और सब प्रकार के जुआ के विरुद्ध जनमत तैयार किया जाय।

स्टॉक एक्सचेंजों में सट्टे सम्बन्धी जो बुराइयाँ आ जाती हैं, उन्हें दूर करने का तरीका यह है कि वे जो व्यवसाय सम्बन्धी नियम बनाते हैं, उनका सख्ती के साथ पालन किया जाय और आवश्यकता पड़ने पर और कड़े नियम बनाये जायें। यदि उत्पादन नियमित समय और नियमित ढंग पर करके उद्योग-भावों में होनेवाले परिवर्तनों को कम कर दें तो सट्टा कम हो जायगा। साथ ही जनमत बाहरी लोगों को, जो उसका विशेष ज्ञान नहीं रखते, सट्टा बन्द कर सकता है। परन्तु ये उपाय हैं, और कार्यान्वित होने में काफी समय लेंगे।

लर्नर^१ का कहना है कि बेईमानी का जो सट्टा होता है, उसे मिटाने के लिये एक मुकाबिला या सामना करनेवाला सट्टा (counter speculation) होना चाहिए। सरकार को एक एजेंसी स्थापित करनी चाहिए, जो उचित मूल्यों की एक सूची बनावे और सब प्रकार से प्रयत्न करे कि वास्तविक मूल्य उसी सूची मूल्य के बराबर रहे।

अध्याय २५

मूल्य सम्बन्धी पुराने सिद्धान्त (Older Theories of Value)

मूल्य का श्रम सम्बन्धी सिद्धान्त (Labour Theory of Value)—
मूल्य सम्बन्धी जितने सिद्धान्त हैं, उन सभमे श्रम-सम्बन्धी सिद्धान्त सबसे पुराना है। इस सिद्धान्त के प्रधान प्रतिपादक आडम स्मिथ, रिकार्डों और कार्ल मार्क्स थे। पहिले हम आडम स्मिथ और रिकार्डों के विचारों का अध्ययन करेंगे, फिर कार्ल मार्क्स के।

संक्षेप में इस सिद्धान्त का आशय यह है कि किसी वस्तु का मूल्य दीर्घकाल में उसमें लगे हुए श्रम की मात्रा के अनुसार निर्धारित होता है। स्मिथ और रिकार्डों दोनों का कहना था कि किसी भी वस्तु में उपयोगिता सम्बन्धी मूल्य (value-in-use) होना चाहिए—अर्थात् उसमें उपयोगिता होनी चाहिए। परन्तु उपयोगिता मूल्य का कारण नहीं होता। वस्तुओं के मूल्य में जो अन्तर होता है, वह उनकी उपयोगिता में अन्तर के कारण नहीं होती, बल्कि उनमें जो श्रम की विभिन्न मात्राएँ लगी हुई हैं, उनके कारण होता है। उसने इस सम्बन्ध में एक बड़ा अच्छा उदाहरण दिया, जो विरोधात्मक होते हुए भी सही है। उसने कहा कि कई वस्तुओं का उपयोगिता सम्बन्धी मूल्य बहुत अधिक होता है (जैसे पानी का) परन्तु उनका विनिमय मूल्य बहुत कम होता है। इस सम्बन्ध में यह ध्यान रखना चाहिए कि आडम स्मिथ मूल्य के श्रम का पक्का समर्थक नहीं था। उसका मत था कि यह सिद्धान्त इतिहास के आदि काल में उपयोगी था और लागू होता था। फिर भी उसका मत था कि कुशल और दक्ष श्रम (highly esteemed labour)

¹ The Economics of Control, p. 96-7.

को अधिक मूल्य प्राप्त होगा। परन्तु आधुनिक काल में भूमि और अन्य माधनों के अलग कर देने पर यह सिद्धान्त लागू नहीं होता। इस सिद्धान्त के बदले में उसने उत्पादन के लागत मूल्य के सिद्धान्त को अधिक उपयोगी समझा। इसके विरुद्ध रिकार्डो का विश्वास था कि आधुनिक काल में भी किमी वस्तु का मूल्य उसमें लगे हुए श्रम की मात्रा के आधार पर निश्चित होता है।

कई कारणों से यह सिद्धान्त सतोषजनक नहीं है। पत्रिले ने यह प्रश्न उठाया है कि श्रम के यथार्थ माने क्या हैं? श्रम कई प्रकार का और कई वर्ग का होता है, जैसे शारीरिक, मानसिक, दक्ष और अदक्ष। हम दक्ष और अदक्ष की तुलना किस प्रकार करेंगे? यदि विभिन्न प्रकार के श्रम को हम एक मापदण्ड में नहीं माप सकते, तो हम उनकी आनुपातिक तुलना किन प्रकार करेंगे और उनका आनुपातिक मूल्य किस प्रकार निर्धारित करेंगे? हमने सिद्धांत श्रम की मात्रा कार्य की कुशलता या दक्षता और गहनता के अनुसार बदलती रहती है। इसलिये उनके लिये हम एक मापदण्ड कैसे पा सकते हैं? दूसरे, मान लो, जूते का एक जोड़ा और कपड़े का एक टुकड़ा एक ही कीमत पर बेचा जाता है। क्या हम कह सकते हैं कि उनमें श्रम की मात्रा एक बराबर लगी? कभी नहीं। तीसरे, जो श्रम व्यर्थ जाता है, उसके सम्बन्ध में हम क्या कहेंगे? जो वस्तुएँ विक्री नहीं हैं, उनके उत्पादन में लगे हुए श्रम का क्या होगा? मान लो, एक दर्जी एक सूट बनाता है। जब वह नैयार हो जाता है, तो पता चलता है कि जिसके लिये वह सूट बना है, उसको वह फिट ही नहीं होता। तब तो उस सूट का मूल्य शून्य होता है, यद्यपि उसके बनाने में श्रम लगा है। चौथे, इस सिद्धान्त के अनुसार श्रम की कुछ मात्रा लगने के बाद जब वस्तु नैयार हो जाती है, तब उसका मूल्य निश्चित हो जाता है। वह बदल नहीं सकता, क्योंकि उसमें लगे हुए श्रम की मात्रा निश्चित है। परन्तु वास्तव में हम देखते हैं कि मूल्य में हमेशा परिवर्तन होते रहते हैं। इसलिये श्रम मूल्य निर्धारण नहीं कर सकता। अन्त में यह सिद्धान्त यह नहीं बतलाता कि जिन वस्तुओं का उत्पादन द्वारा नहीं हो सकता, उनका मूल्य किस प्रकार निश्चित होगा। जैसे, कोई कलाकार बड़ी सुन्दर मूर्ति बनाता है, कोई चित्रकार सुन्दर चित्र बनाता है, इन वस्तुओं का पुनर्निर्माण नहीं हो सकता। इनका मूल्य हम कैसे निश्चित करेंगे। सत्य यह है कि जो वस्तुएँ पूर्ति और पूर्ति के कारण किसी वस्तु के मूल्य पर प्रभाव डालती हैं, उनसे श्रम केवल एक है। अन्य बातों के समान रहते हुए भी जिस वस्तु के उत्पादन में श्रम की मात्रा अधिक लगी है, उसका मूल्य उस वस्तु से कम हो सकता है, जिसके उत्पादन में कम श्रम लगा है। यही बात वास्तव में सत्य है। लेकिन वास्तविक जीवन में अन्य बातें कभी समान नहीं रहती। इसलिये इस सिद्धान्त को बिल्कुल त्याग देना ही अच्छा है।

मार्क्स का मूल्य सम्बन्धी सिद्धान्त (Marxian Theory of Value) — आधुनिक समाजवादी सिद्धान्त का कार्ल मार्क्स जनक था और उसने मूल्य के श्रम-सिद्धान्त का पूंजीवादी प्रणाली पर आक्रमण करने का उपयोग किया। उसने इंग्लैंड के विशाल पुस्तकालय 'ब्रिटिश म्यूजियम' में बैठकर बहुत दिनों तक अध्ययन किया, इसलिये ब्रिटिश अर्थशास्त्रियों का विशेषकर रिकार्डों का उस पर काफी प्रभाव पड़ा।

मार्क्स का कहना है कि किसी वस्तु के उत्पादन काल में जो श्रम की मात्रा खर्च होती है, उसके अनुसार उस वस्तु का मूल्य निर्धारण होता है (the value of a commodity is determined by the quantity of labour expended during its production)। उसने इस बात को अस्वीकार नहीं किया कि उस वस्तु में उपयोगिता भी होनी चाहिए। इस बात का सामना उसने आँडम स्मिथ के विरोधात्मक उदाहरण से किया कि कुछ वस्तुओं की उपयोगिता बहुत अधिक होती है, पर उनका मूल्य बहुत कम होता है। मार्क्स का मत था कि मूल्य न केवल श्रम द्वारा निर्धारित होता है, बल्कि पूर्णतया श्रम पर निर्भर होता है।

परन्तु मूल्य का कुछ भाग पूंजीपति हमेशा व्याज, किराया, 'समाज के लिये आवश्यक श्रम' द्वारा मूल्य निश्चित होता है। मुनाफा इत्यादि के रूप में ले लेता है। इसीलिये मार्क्स ने पूंजीवादी प्रथा की तीव्र निन्दा की है। जिस उद्देश्य के लिये उसने इस सिद्धान्त का उपयोग किया, उस पर हमें विश्वास नहीं होता, परन्तु इस बात की ओर ध्यान देना आवश्यक है कि व्यवसाय के संगठनकर्ता और वैज्ञानिक आविष्कर्ता मूल्य में जो महत्वपूर्ण योग देते हैं, मार्क्स ने उसको विलकुल स्वीकार नहीं किया है।

मार्क्स के सिद्धान्त में वही सब दोष है, जो मूल्य सम्बन्धी श्रम सिद्धान्त में है। क्या विभिन्न प्रकार के श्रमों में कोई ऐसी समानता है, जिसे हम मूल्य निर्धारण का मापदण्ड मान सकें? पहिले तो मार्क्स 'श्रम सम्बन्धी समय' (labour time) और 'साधारण अदक्ष श्रम' (unskilled simple labour) का अध्ययन करता है। फिर अन्त में 'साधारण भाववाचक' 'मानुषिक श्रम' (simple abstract human labour) अथवा 'समाज के लिये आवश्यक श्रम' (socially necessary labour) को अपना मापदण्ड मान लेता है। परन्तु इससे हम किसी तात्पर्य पर नहीं पहुँच पाते। सामाजिक दृष्टि से आवश्यक श्रम क्या है? इसे जानने के लिये हमें बाजार जाना चाहिए और देखना चाहिए कि उसके बदले में अन्य कितनी वस्तुएँ प्राप्त हो सकती हैं। परन्तु ऐसा करने से हमें उपयोगिता का प्रभाव स्वीकार करना पड़ेगा। यदि एक जुलाहे को एक कोयला खान के मजदूर से दुगुनी मजदूरी मिलती है। तो क्या हम यह कह सकते हैं कि सामाजिक आवश्यकता की दृष्टि से कोयला खान के मजदूर की और जुलाहे की मजदूरी में १ और २ का अनु-

पात है? इस प्रकार 'सामाजिक दृष्टि से आवश्यक' शब्दों का कुछ अर्थ नहीं लगता। परन्तु श्रम के गलत उपयोग के प्रश्न का समाधान मार्क्स ने बड़े साहसपूर्वक किया कहना विलकुल उचित है। परन्तु मजदूरी वाटते समय यदि किसी मजदूर से कहा जाय कि उसके श्रम का गलत उपयोग हुआ है। इसलिये उसे कोई मजदूरी नहीं मिलेगी, तो क्या वह मान जायगा? इन कारणों से समाजवादियों ने भी इस सिद्धान्त को त्याग दिया है।

उत्पादन के लागत मूल्य का सिद्धान्त (Cost of Production Theory)

—इस सिद्धान्त के अनुसार किसी वस्तु के उत्पादन के लागत मूल्य के आधार पर उसका मूल्य निश्चित होता है। इस सिद्धान्त और श्रम सिद्धान्त में यह अन्तर है कि यह सिद्धान्त किसी वस्तु के उत्पादन की लागत में श्रम के सिवाय अन्य बातों को भी स्वीकार करता है, जैसे व्याज और साधारण मुनाफा। कुछ समय बाद मूल्य का श्रम-सिद्धान्त अपूर्ण समझा जाने लगा। श्रम-सिद्धान्त को पूर्ण बनाने या मतोप-जनक बनाने के प्रयत्न में सीनियर नामक विद्वान ने श्रम की लागत में उत्पादन के एक अन्य साधन की भी लागत जोड़ दी। इस साधन को उसने निषेध (abstinence) के नाम से सम्बोधित किया। बाद में मिल ने जोखिम या खनरे (risk) को भी लागत का एक अंग मान लिया और मिल द्वारा लागत मूल्य के सिद्धान्त का पूर्ण विकास हुआ।

मिल के मतानुसार दीर्घकाल में मूल्य उत्पादन की लागत द्वारा निश्चित होता है और उत्पादन की लागत में मजदूरी की मजदूरी, पूँजी पर व्याज और उत्पादक का साधारण मुनाफा शामिल रहता है। बाजार भाव इस लागत मूल्य के आस-पास या ऊपर-नीचे घूमा करता है। यदि किसी समय बाजार भाव एक इकाई के उत्पादन के मूल्य से बढ़ गया तो उससे उत्पादन बढ़ने की प्रवृत्ति होगी, जिससे माल की मात्रा बढ़ेगी और अन्त में कीमत गिरेगी। फल यह होगा कि भाव फिर से उत्पादन के लागत मूल्य के बराबर हो जायगा। इसके विरुद्ध यदि बाजार भाव लागत मूल्य से कम हुआ तो उत्पादन घटेगा और कीमत फिर बढ़ जायगी। इस प्रकार दीर्घकाल में प्रतियोगिता वस्तु की कीमत को उसके उत्पादन के मूल्य के बराबर रखेगी। लगान या किराया (rent) लागत का अंश नहीं माना जाता था, क्योंकि वह भेदात्मक अतिरिक्त मुनाफा (differential surpluses) समझा जाता था।

यह सिद्धान्त भी अपूर्ण है, क्योंकि इससे भी मूल्य का सिद्धान्त उचित रूप से नहीं समझा जा सकता। एक तो यह उपयोगिता के महत्वपूर्ण प्रभाव का विचार नहीं करता। केवल उत्पादन की लागत किसी वस्तु को

यह सिद्धान्त उप-
योगिता का महत्त्व
नहीं समझता।

मूल्य नहीं दे देती। मूल्य होने के लिये उपयोगिता का होना आवश्यक है। जिस वस्तु की आवश्यकता नहीं थी, उसके बनाने में यदि कोई मनुष्य काफी खर्च करे तो इससे उसे

रूपया तो न मिल जायगा। “जिस देश में हमेशा लागत मूल्य के आधार पर किसी वस्तु का मूल्य निश्चित होगा, वह देश व्यवसायियों के लिये स्वर्ग हो जायगा, क्योंकि उसे अपनी गलतियों के लिये कभी सजा नहीं मिलेगी। यदि हम उपयोगिता पर विचार नहीं करते तो हम अपनी समस्या को अधूरी छोड़ देते हैं।”¹ दूसरे, इस सिद्धान्त से उन वस्तुओं का मूल्य निश्चित नहीं हो सकता, जिनका पुनरुत्पादन नहीं हो सकता। तीसरे, जब किसी वस्तु का उत्पादन हो चुकेगा, तब उसका लागत मूल्य निश्चित और अपरिवर्तनशील रहेगा। परन्तु मूल्य में अमेशा परिवर्तन होते रहते हैं। लागत मूल्य में परिवर्तन हो या न हो, वस्तु की कीमत गिर सकती है और उठ सकती है। इसलिये इस सिद्धान्त से मूल्य की सतोषजनक व्याख्या नहीं होती। चौथे, इस सिद्धान्त द्वारा ऊन और गोश्त जैसी संयुक्त उत्पादन की वस्तुओं का मूल्य निर्धारित नहीं हो सकता, क्योंकि इन वस्तुओं का उत्पादन मूल्य अलग-अलग पक्की तरह नहीं जाना जा सकता। पाँचवे, जिसे हम उत्पादन का लागत खर्च कहते हैं और जो मूल्य के बराबर है, सम्भव है कि वह केवल प्रमुख लागत (prime cost) लागत स्वयं मूल्य द्वारा हो। अन्त में उत्पादन का लागत खर्च स्वयं मूल्य निश्चित होती है। पर निर्भर रहता है। कीमत जितनी अधिक रहेगी पूर्ति भी उतनी अधिक होगी। पूर्ति जितनी अधिक होगी, प्रति इकाई उत्पादन का लागत खर्च भी उसी के अनुसार कम या अधिक होगा। लागत खर्च, मूल्य और माँग का पारस्परिक सम्बन्ध है। इसलिये यह कहना गलत है कि उत्पादन के लागत खर्च द्वारा मूल्य निश्चित होता है।

उपयोगिता सिद्धान्त (Utility Theory)—इस सिद्धान्त के अनुसार किसी वस्तु की उपयोगिता के आधार पर उसका मूल्य निश्चित होता है। जिन वस्तुओं की उपयोगिता अधिक है, उन्हें कम उपयोगितावाली वस्तुओं की अपेक्षा अधिक मूल्य प्राप्त होगा। इसी सिद्धान्त का अधिक सुधरा हुआ रूप सीमान्त उपयोगिता का सिद्धान्त (marginal utility theory) है। इस मत के अनुसार मूल्य उपयोगिता के आधार पर नहीं, बल्कि सीमान्त उपयोगिता के आधार पर निश्चित होता है। सीमान्त उपयोगिता का आशय उस उपयोगिता से है, जिसे उपभोक्ता खरीदने के लिये किसी तरह राजी हो जाता है। इंग्लैंड में जेवेन्स इस सिद्धान्त का बड़ा भारी प्रतिपादक था।

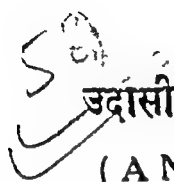
¹ “A country in which the cost of production invariably fixed the value of a thing would be a businessman's paradise, because he would never be punished for his mistakes, we ignore half of our problem if we take utility for granted.”

केवल उपयोगिता होने से मूल्य उत्पन्न नहीं हो सकता। पूर्ति की मात्रा में भी कुछ सीमा होनी चाहिए। नहीं तो उपयोगिता होते हुए भी उस वस्तु के लिये कोई कुछ दाम न देगा। इसी प्रकार कुछ ऐसी वस्तुएँ होती हैं, जिनकी उपयोगिता बहुत अधिक होती है, पर उनका मूल्य बहुत कम होता है। पानी इसका उदाहरण है। सीमान्त उपयोगिता के सिद्धान्त में ये दोष नहीं आ पाते।

अर्थशास्त्रियों ने गलती यह की कि उन्होंने उपयोगिता अथवा सीमान्त उपयोगिता को मूल्य का कारण बना दिया। लेकिन उपयोगिता स्वयं सीमान्त उपयोगिता मूल्य निश्चित नहीं करती। मूल्य पर निर्भर है। वह खुद भी मूल्य द्वारा निश्चित होनी है। जितनी अधिक पूर्ति होगी, उतनी कम सीमान्त उपयोगिता होगी। लेकिन किसी वस्तु की पूर्ति उसकी कीमत पर निर्भर होती है। सच तो यह है कि मूल्य, पूर्ति और माग में से किसी एक को दूसरे का कारण नहीं कह सकते। एक का प्रभाव बाकी दो पर पड़ता है और उन दो का प्रभाव उस एक पर पड़ता है। इसी प्रकार वे परस्पर प्रभाव डालती हैं और प्रभावित होती हैं।

जहाँ तक यह सिद्धान्त मूल्य को मनुष्य की आवश्यकताओं पर आधारित करना है, वहाँ तक यह सही है। सीमान्त उपयोगिता का सिद्धान्त अर्थशास्त्र के लिये एक बड़ा उपयोगी काम करता है, वह मूल्य पर पड़ने वाले दो उपयोगी प्रभावों को— अर्थात् उपयोगिता और दुर्लभता (scarcity) को एक साथ मिश्रित कर देता है। लेकिन इस सिद्धान्त के आधार पर यह कहना कि मूल्य सीमान्त उपयोगिता द्वारा निश्चित होता है, सही नहीं है। मूल्य सीमान्त उपयोगिता को केवल मापता है। वस, यही सत्य है।

परिशिष्ट



उदासीनता वक्र-रेखाओं पर एक टिप्पणी

(A Note on Indifference Curves)

उपयोगिता के आधार पर मूल्य का जो सिद्धान्त बना है, उसकी इधर हाल में आलोचना हुई है। कहा जाता है कि मार्शल ने उपयोगिता की जो व्याख्या की है, उसका मूल आधार यह है कि एक उपभोक्ता एक समय केवल एक वस्तु खरीदेगा और हमारा काम इस वस्तु की विभिन्न इकाइयों की उपयोगिता मापना है। उपभोग में यह अनुमान यथार्थवादी नहीं सिद्ध होता, क्योंकि उपभोक्ता एक ही समय परस्पर सम्बन्धी कई वस्तुओं को चाहते हैं। फिर यह व्याख्या मान लेती है कि विभिन्न प्रकार की उपयोगितायें नापी जा सकती हैं। यदि असम्भव नहीं तो ऐसा करना बहुत कठिन है। इसलिये ऐसी व्याख्या करना अच्छा होगा, जिसमें ये सब कठिनाइयाँ न हों। उदासीनता वक्र-रेखायें इसी प्रकार की व्याख्या करने का प्रयत्न करती हैं। यह एक रेखा-गणित की रीति है। सबसे पहिले इस प्रयोग को एजवर्थ (Edgeworth) ने अपनी पुस्तक 'मैथेमेटिकल साइकिल्स' (Mathematical Psychics) में किया था और बाद में पारेटो (Pareto) ने इस रीति में अधिक उन्नति की।

यह व्याख्या इस अनुमान से प्रारम्भ होती है कि एक उपभोक्ता एक वस्तु के बदले दूसरी वस्तु का उपभोग कर सकता है। यह बात अधिकांश वस्तुओं पर लागू होती है। यदि वह एक वस्तु क (मान लो, एक जोड़ा धोती) के बदले दूसरी वस्तु ख (मान लो, एक कमीज) कम उपयोग कर सकता है, तो उसे ऐसी कई वस्तुएँ मिल सकती हैं, जिन्हें वह आपस में बदल सकता है। उदाहरण के लिये वह १२ इकाइयाँ धोतियों की और २ इकाइयाँ कमीजों की, ११ इकाइयाँ धोतियों की और ३ इकाइयाँ कमीजों के बदले में ले सकता है। इस प्रकार बदले की एक सूची तैयार की जा सकती है। जैसे—

१२ इकाइयाँ धोतियों की और २ इकाइयाँ कमीजों की।

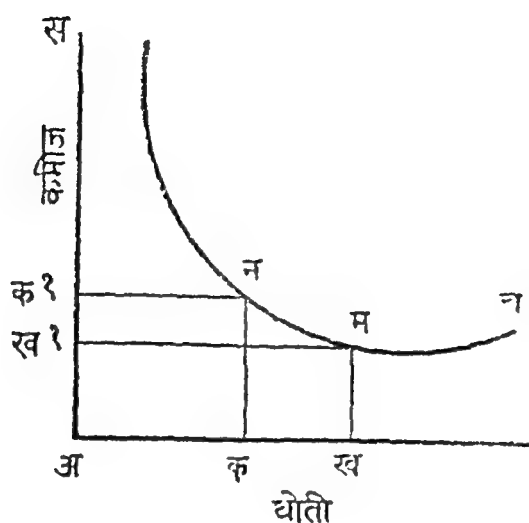
११ इकाइयाँ धोतियों की और ३ इकाइयाँ कमीजों की।

१० इकाइयाँ धोतियों की और ५ इकाइयाँ कमीजों की।

९ इकाइयाँ धोतियों की और ८ इकाइयाँ कमीजों की।

इत्यादि, इत्यादि।

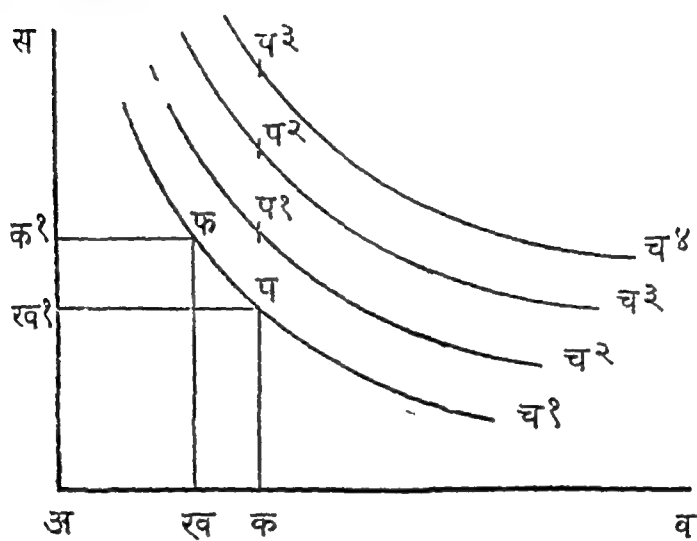
हम अब रेखा पर धोतियों की उकाड़या मापेंगे और उस रेखा पर कमीजों की इकाइया। अब हम एक ऐसी वक्र-रेखा खींच सकते हैं, जो उन उकाड़ियों के बिन्दुओं को जोड़ेगी।



चित्र न० ३२

च वक्र रेखा उपभोक्ता की पसन्दगी बतलाती है कि वह कितनी धोतियों और कमीजों की इकाइयों का जोड़ा पसन्द करेगा। वक्र रेखा पर न और म दो बिन्दु ले लो। उपभोक्ता अख धोतियों और अख^१ कमीज का जोड़ा पसन्द करेगा। उसके बदले में वह अक धोतियाँ और अक^१ कमीज का जोड़ा भी ले सकता है। ये दो प्रकार के जोड़े उसे समान रूप से पसन्द हैं। और वह इस सम्बन्ध में उदासीन है कि उसे कौन-सा जोड़ा मिलता है। शर्त केवल यह है कि दोनों बिन्दु उसी वक्र-रेखा पर होने चाहिये। इस वक्र-रेखा को उदासीनता की वक्र-रेखा कहते हैं। वह रेखा घुमावदार (negative slope) होती है, क्योंकि जैसे-जैसे एक वस्तु की मात्रा बढ़ती है, वैसे-वैसे दूसरी वस्तु की मात्रा कम होती है। यदि ऐसा न हो तो दो जोड़े उसे एक समान पसन्द न होंगे। उपभोक्ता को १० इकाई धोतियों और ५ इकाई कमीजों का जोड़ा उतना ही पसन्द है जितना ९ इकाई धोती और ८ इकाई कमीजों का जोड़ा। लेकिन १० इकाई धोती और ५ इकाई कमीजों के जोड़े की अपेक्षा १० इकाई धोती और ६ इकाई कमीजों का जोड़ा उसे कहीं अधिक पसन्द आवेगा। वक्र-रेखा का ढाल एक वस्तु को दूसरी से बदलने की सीमान्त दर (marginal rate of substitution) द्वारा निश्चित होगा। धोती को कमीज से बदलने की सीमान्त दर कमीज की उन इकाइयों के बराबर है, जो कि धोती की सीमान्त इकाई से अधिक हो। उपभोक्ता के पास जैसे-जैसे कमीजों की संख्या

बढ़ती है, वैसे-वैसे यह दर भी बढ़ती जाती है। ऊपर हमने जो उदाहरण लिया है, उसमें उपभोक्ता के पास धोतियों की १२ इकाइयाँ होती हैं और कमीजों की २ इकाइयाँ। तब कमीज की एक इकाई धोती की एक इकाई से बदली जा सकती है। लेकिन जब उसके पास धोतियों की ११ इकाइयाँ और कमीजों की ३ इकाइयाँ



चित्र नं० ३३

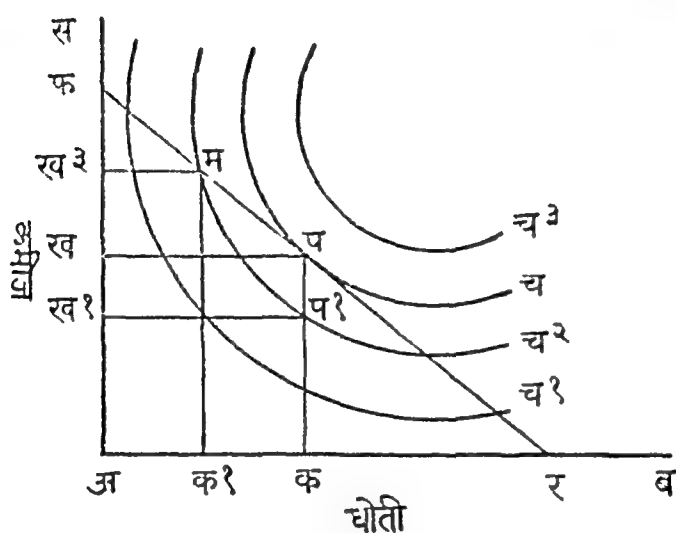
होती है, तब वह धोती की एक अतिरिक्त इकाई खोने के लिये बदले में कमीजों की ३ इकाइयाँ माँगेगा। अर्थात् किसी उपभोक्ता के पास जितनी अधिक कमीजे और जितनी कम धोतियाँ होंगी, उतना कम वह धोतियों के बदले में कमीजे लेना पसन्द करेगा। इसका कारण घटती उपयोगिता का नियम है, जिसे इस नयी व्याख्या के अनुसार घटती हुई सीमान्त का नियम (law of diminishing marginal substitutability) कहते हैं।

इसलिये प्रत्येक उदासीनता वक्र-रेखा जो वस्तुओं का एक जोड़ा बतलाती है और उपभोक्ता उस जोड़े की दोनों वस्तुओं को एक समान पसन्द करता है। यदि हमें उपभोक्ता की पसन्दगी और दर मालूम हो जाय, तो हम चाहे जितनी उदासीनता वक्र-रेखाएँ खींच सकते हैं।

यदि प और फ दो बिन्दु एक ही उदासीनता वक्र-रेखा पर हैं, तो इससे मालूम होता है कि उपभोक्ता को एक इकाइयाँ धोती + एक^१ इकाइयाँ कमीज का जोड़ा उतना ही पसन्द रहेगा, जितना अख इकाइयाँ धोती + अख^१ इकाइयाँ कमीज का जोड़ा अर्थात् इन दोनों प्रकार के जोड़ों में से उसे कोई भी मिल जाय उसकी पसन्दगी एक-सी रहेगी। परन्तु यदि प और प^१ बिन्दु दो वक्र-रेखाओं पर होते हैं, तो उपभोक्ता च^१ वक्र-रेखा की अपेक्षा च^२ वक्र-रेखा पर कोई भी जोड़ा पसन्द करेगा। इसी प्रकार

च^३ वक्र-रेखा पर वह च^२ वक्र-रेखा की अपेक्षा कोई भी जोड़ा पसन्द करेगा। इसी प्रकार यह कम बढ़ता जायगा।

उदासीनता वक्र-रेखाओं की व्याख्या एक बड़ा शक्तिशाली और उपयोगी ओजार है। इस व्याख्या का एक बड़ा अच्छा गुण यह है कि उसे यह नहीं मानना पड़ता कि उपयोगिता को हम वजन या मात्रा के रूप में माप सकते हैं। केवल यह मान लेना



चित्र न० ३४

आवश्यक होता है कि दो वस्तुओं के दो जोड़ों की कुल उपयोगिता उनकी वक्र रेखा पर वही रहती है। इनलिये इस व्याख्या की सहायता से हम कई कठिनाइयाँ हल कर सकते हैं। मान लो, एक व्यक्ति की कुल आमदनी है (मान लो ५० रु०) जो वह दो वस्तुओं पर खर्च करेगा। ये दो वस्तुये धोती और कमीजें हैं। उपभोक्ता के लिये कीमतें निश्चित हैं। उसके खरीदने से उनमें कोई परिवर्तन नहीं होगा (बाजार में प्रायः ऐसा ही होता है)। चित्र न० ३४ में अब रेखा धोतियों की इकाइयाँ बतलाती है और अस रेखा कमीजों की इकाइयाँ बतलाती है। यदि उपभोक्ता अपनी कुल आमदनी धोतियों पर खर्च करता है, तो वह धोतियों की अर इकाइयाँ खरीदेगा। कुल आमदनी (५० रु०) में धोतियों की कीमत (प) का भाग देने से यह मालूम हो जायगा। यदि वह कुल आमदनी कमीजों पर खर्च करता है तो वह कमीजों की अफ इकाइयाँ खरीदेगा। यदि फ और र को एक सीधी रेखा से जोड़ दे, तो फर रेखा धोतियों और कमीजों के वे सब जोड़े पतलाती है, जो उपभोक्ता विभिन्न कीमतों पर ५० रुपयों से खरीदेगा। इस रेखा को कीमत रेखा (price line) कहते हैं। कीमत रेखा का ढाल

अ, फ

— है। अब

आमदनी

$$\frac{\text{अ, फ}}{\text{अ, र}} = \frac{\text{कमीजों की कीमत प}^1}{\text{आमदनी}} = \frac{\text{प}}{\text{प}^1}$$

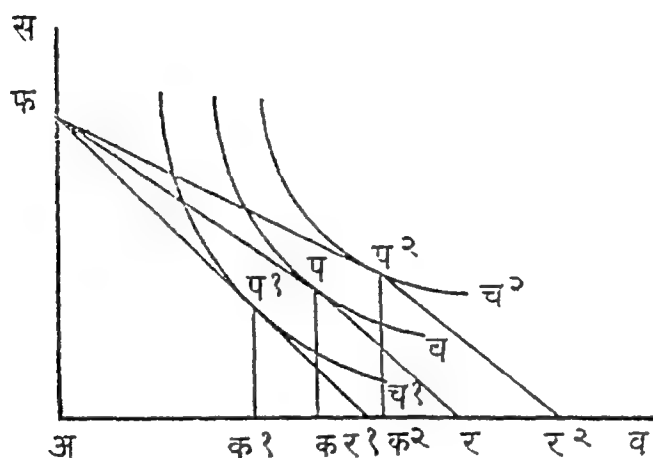
धोतियों की कीमत प

इसलिये इस रेखा का ढाल धोतियों और कमीजों की पारस्परिक कीमतें बतलाता है।

इसके बाद अब हम च^१, च^२ और च^३ उदासीन वक्र-रेखाएँ खींचते हैं, जो उपभोक्ता की विभिन्न जोड़ों के लिये पसन्दगी बतलाती हैं। इनमें से दो रेखाएँ कीमत-रेखा को दो बिन्दुओं पर काटती हैं। तीसरी वक्र-रेखा च कीमत-रेखा को प बिन्दु पर छूती है और चौथी वक्र रेखा च^३ कीमत-रेखा के बहुत ऊपर है। प बिन्दु जहाँ च वक्र-रेखा कीमत-रेखा को छूती है, उसकी पसन्दगी का सबसे अच्छा जोड़ा बतलाती है। अर्थात् यह जोड़ा उपभोक्ता को सबसे अधिक पसन्द आवेगा। चित्र न० ३४ में यह साफ जाहिर हो जाता है। नीचे की च^१ और च^२ वक्र रेखाओं पर के कोई भी जोड़े ऊपर की वक्र-रेखा च के जोड़ों की अपेक्षा कम पसन्द आवेंगे। च^२ वक्र-रेखा से हम नमझ सकते हैं कि उपभोक्ता को अक इकाई धोती + प^१क इकाई कमीजों का जोड़ा उतना ही पसन्द होगा, जितना अक^१ धोती + मक^१ कमीजों का जोड़ा। ये दोनों जोड़े उसे एक समान पसन्द होंगे। परन्तु अक इकाई धोती + पक इकाई कमीजों का जोड़ा उसे अक इकाई धोती + प^१क इकाई कमीजों के जोड़े की अपेक्षा अधिक पसन्द होगा। अर्थात् वह दूसरे की अपेक्षा पहिला जोड़ा ही चाहेगा। इसलिये ऊपर की वक्र-रेखा च पर उसे कोई भी जोड़ा नीचे की वक्र-रेखाओं च^१ और च^२ के जोड़ों से अधिक पसन्द होगा। हाँ, यह बात अवश्य है कि सबसे ऊपर की उदासीनता वक्र-रेखा च^३ पर कोई भी बिन्दु च वक्र-रेखा के किसी जोड़े से अधिक पसन्द का जोड़ा बतलावेगा। लेकिन चूँकि उपभोक्ता की आमदनी ५० रुपये पर बँधी है, इसलिये च^३ वक्र रेखा के किसी भी जोड़े को खरीदने के लिये वह काफी न होगी। इसलिये जब उपभोक्ता की आमदनी बँधी हुई है, तब च वक्र-रेखा पर प बिन्दु उसको सबसे अच्छा जोड़ा बतलाता है। अपने ५० रुपये की आमदनी से वह अक इकाइयाँ धोतियों की और पक इकाइयाँ कमीजों की खरीदेगा।

जब धोतियों की कीमत बढ़ेगी, तो उसी आमदनी से उपभोक्ता धोतियों की कम मात्रा खरीदेगा। चूँकि कमीजों की कीमत अफ अर्थात् वही रहती है, इसलिये पूरी आमदनी में खरीदी जाने वाली कमीजों की इकाइयाँ भी वही रहेगी। परन्तु धोतियों की इकाइयाँ जरूर घटकर अर^१ हो जायँगी। अब फर^१ नई कीमत रेखा हो

जायगी जैसा कि चित्र न० ३५ में मालूम होता है, इस रेखा को एक दूसरी वक्र-रेखा P^1 बिन्दु पर छुएगी और अब उपभोक्ता अफ^१ इकाई धोती + P^1 क^१ इकाई कमीजें, अफ इकाई धोती + एक इकाई कमीजों के बदले में खरीदेगा। यदि धोतियों के दाम गिरते हैं, तो उपभोक्ता धोतियों की अधिक इकाइया खरीद सकता है (अर्थात् अर से अधिक) और फर^२ नई कीमत-रेखा हो जायगी। यह रेखा ऊपर की उदासीनता वक्र-रेखा से P^2 बिन्दु पर मिलती है। उमलिये अब उपभोक्ता अफ^२ इकाई धोती + P^2 क^२ इकाई कमीजें खरीदेगा। धोतियों की कीमत में परि-



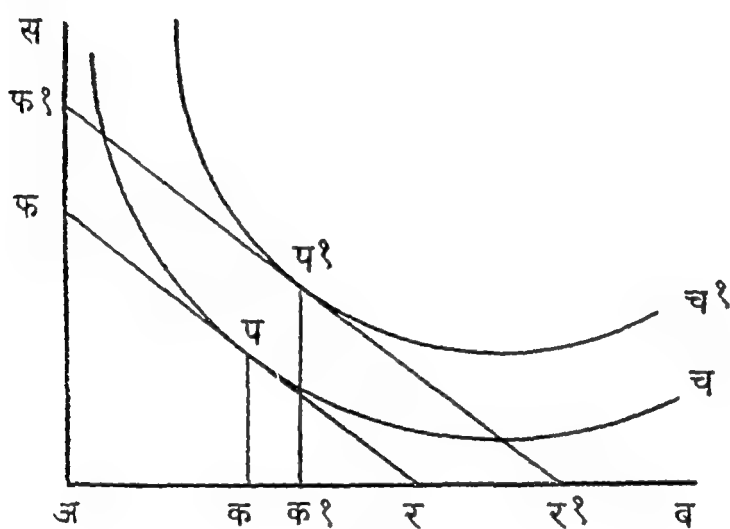
चित्र न० ३५

वर्तन होने के कारण यदि कीमत-रेखा की सब स्थितियाँ अंकित की जाएँ, तो इन स्थितियों के बिन्दुओं को जोड़ने से जो रेखा बनेगी, वह धोतियों की माग-रेखा होगी और उसका पारस्परिक सम्बन्ध कमीजों की कीमत से होगा।

चित्र न० ३६ में यह बतलाया गया है कि आमदनी में परिवर्तन होने से उपभोक्ता दो वस्तुओं के जोड़े किस-किस अनुपात में खरीदेगा।

जब उसकी आमदनी ५० रुपया है, तो कीमत-रेखा पहिले की तरह फर है। P बिन्दु जिस पर च उदासीनता वक्र-रेखा फर को छूती है, धोतियों और कमीजों का सबसे अच्छा जोड़ा या अनुपात बतलाता है। इसमें शर्त यही है कि आमदनी वही रहे और दोनों वस्तुओं की कीमतें वही रहे। अब मान लो, आमदनी बढ़कर ७५ रुपया हो जाती है और कीमत वही रहती है, जो पहिले थी, तो अब उपभोक्ता अर^१ इकाइयाँ धोती की (अर की जगह) अथवा अफ^१ इकाइयाँ कमीज की (अफ की अपेक्षा) खरीद सकता है। अब नई कीमत रेखा F^1R^2 ऊपर की उदासीनता रेखा $च^१$ से $P^१$ बिन्दु पर मिलती है। अब उपभोक्ता के लिये स्थिति $P^१$ बिन्दु है। इस बिन्दु पर वह अफ^१ इकाई धोती + $P^१$ क^१

इकाई कमीजों की खरीद सकता है। प और प^१ बिन्दुओं को जोड़नेवाली रेखा बतलावेगी कि यदि कीमत वही रहती है और आय बदलती है तो उपभोक्ता में किस प्रकार परिवर्तन होता है। इस वक्र-रेखा की चित्र न० ३५ की वक्र-रेखाओं से तुलना करने से यह पता चलेगा कि विक्री होने पर किसी वस्तु की कीमत पर परिवर्तनों का क्या प्रभाव पड़ता है। जब धोतियों की कीमत अपने पहिले स्थान से गिरती है, तो उपभोक्ता प्रायः अधिक मात्रा में धोतियाँ खरीदेगा। यह दो प्रकार से होता है। किसी वस्तु की कीमत गिरना एक आदमी के लिये आमदनी बढ़ने के बराबर है। इसलिये नई कीमत रेखा अब फर चलकर फ^१र^१ हो

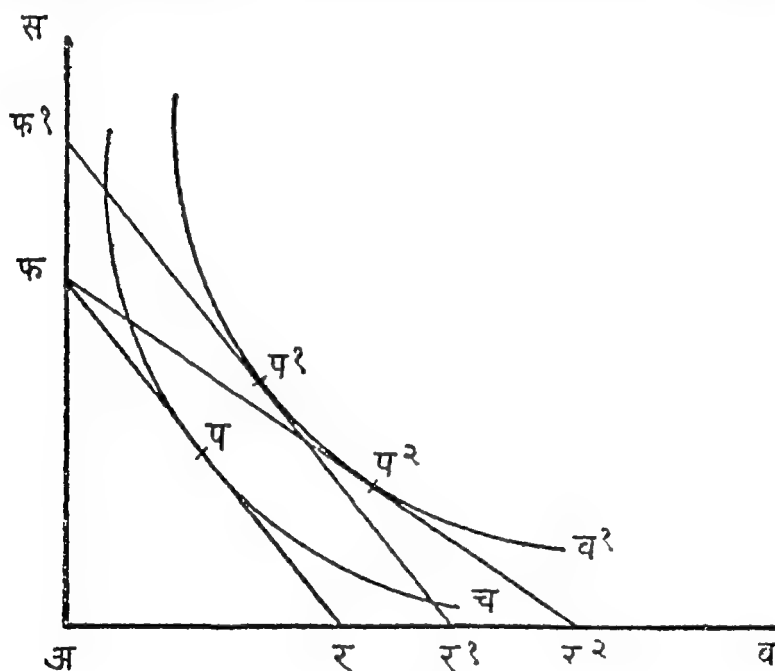


चित्र नं० ३६

जाती है। और उपभोक्ता भी एक ऊँची उदासीनता वक्र-रेखा च^१ पर पहुँचती है। यह रेखा फ^१र^१ कीमत-रेखा को प^१ बिन्दु पर छूती है। इसे 'आय का प्रभाव' ('income effect') कहते हैं। दूसरे जब कमीजों की अपेक्षा धोतियों की कीमत गिरती है, तो उपभोक्ता कमीजों के बदले धोतियाँ खरीदेगा। इसे 'प्रतिस्थापन प्रभाव' (substitutional effect) कहते हैं। तब उपभोक्ता प^१ से प^२ पर आ जायगा, जिस पर वक्र-रेखा फ र^२ कीमत-रेखा को छूती है।

हम कह चुके हैं कि जब आय बढ़ती है, तब उपभोक्ता दोनों वस्तुओं को अधिक मात्रा में खरीदता है। लेकिन कुछ उदाहरण ऐसे भी हो सकते हैं, जब उपभोक्ता आय बढ़ने पर किसी वस्तु को कम मात्रा में खरीदेगा। अर्थात् अपनी खरीद घटा देगा। इन्हें घटित किस्म की वस्तुएँ कहते हैं। इनका उपयोग कम आय वाले मनुष्य करते हैं। जब किसी आदमी की आमदनी बढ़ जाती है, तो वह उनके बदले बढ़िया किस्म की वस्तुओं का उपयोग करने लगता है।

अभी तक हमने उदासीनता वक्र-रेखाओं का अध्ययन दो वस्तुओं का आधार लेकर किया है। यदि उपभोक्ता तीन वस्तुएँ खरीदता है, तो भी हम आसानी से इस आधार पर अध्ययन कर सकते हैं और इस रीति का उपयोग कर सकते हैं। तब हमें विभिन्न परान्दगी के पारस्परिक जोड़े दिखाने के लिये ऐसे चित्र या पदार्थ चाहिए, जिनमें तीन दिशाएँ हों। तब हम जो वक्र-रेखाएँ खींचेंगे उनका आकार कुछ ऐसा होगा 'जैसे' सन्दूक के कोने की तीन बाजुओं पर तशरिया रखी हों।' परन्तु यदि कई वस्तुओं की कीमतों में एक ही अनुपात में परिवर्तन होना है, तो हम उन सब वस्तुओं को एक वस्तु मान सकते हैं। तब हम किसी वस्तु की परिभाषा इस प्रकार कर सकते हैं कि कोई वस्तु वस्तुओं का वह वर्ग है, जिसमें उन वस्तुओं की कीमतों में आनु-



चित्र न० ३७

पातिक परिवर्तन होते हैं।¹ इसलिये यदि श्रम के विभिन्न समूहों में मजदूरी की दर में आनुपातिक परिवर्तन होते हैं, तो हम श्रम को एक वस्तु की तरह मान सकते हैं।

हम बाजार माँग की वक्र-रेखा भी खींच सकते हैं। बाजार में किसी वस्तु की जो माँग होती है, वह कुछ व्यक्तियों के समूह की कुल माँग होती है। इसलिये उसमें लगभग वही विशेषताएँ रहती हैं, जो कि प्रत्येक व्यक्ति की माँग-रेखा में रहती हैं। इनमें से कुछ विशेषताएँ ध्यान देने योग्य हैं। यदि किसी वस्तु की कीमत में

¹ Hicks, Value and Capital p. 33-4.

परिवर्तन होता है, तो उसकी माँग पर दो प्रकार के असर पड़ेंगे—एक आय का प्रभाव और दूसरा बदलने का या प्रतिस्थापन का प्रभाव। धोतियों की कीमत गिरने पर प्रत्येक व्यक्ति कमीजों के बदले धोतियाँ खरीदने का प्रयत्न करेगा। यह प्रतिस्थापन सब व्यक्तियों पर प्रभाव डालेगा, अर्थात् सब लोग उसका अनुसरण करेंगे। इसलिये समूह की प्रतिस्थापन क्रिया भी उसी प्रकार की होगी, जैसी व्यक्तियों की होती है। लेकिन आय प्रभाव में हम इस प्रकार का अनुमान नहीं लगा सकते। बाजार में कुछ व्यक्ति एक वस्तु को घटिया समझ सकते हैं और दूसरे उसे साधारण किस्म की समझ सकते हैं। अर्थात् पहिला समूह उस वस्तु को कम मात्रा में खरीदेगा और दूसरा समूह साधारणतः अधिक मात्रा में खरीदेगा। इसलिये बाजार में हम आय प्रभाव के बारे में निश्चित नहीं रह सकते। परन्तु जो लोग किसी वस्तु को बाजार में खरीदते हैं, यदि वे अपनी आय का बहुत कम अंश उस पर खर्च करते हैं तो आय प्रभाव नगण्य हो जाता है। इसलिये यदि बाजार में कोई वस्तु अधिकांश लोगों के लिये घटिया किस्म की नहीं है, तो उसकी बाजार में माँग की रेखा हमेशा नीचे की ओर झुकेगी। साधारणतः प्रतिस्थापन प्रभाव ही प्रधान रहेगा और यदि थोड़ा-सा ऋणात्मक आय प्रभाव होता है (जैसे कि घटिया माल के सम्बन्ध में) तो वह बड़े प्रतिस्थापन प्रभाव द्वारा हटाया जा सकता है।

अध्याय २६

उत्पादन के साधनों का मूल्यांकन (Pricing of the Factors of Production)

अब तक हमने इस बात पर विचार किया है कि बाजार की विभिन्न स्थितियों में वस्तु का मूल्य किम प्रकार निर्धारित किया जाता है। अब हम उन सिद्धान्तों पर विचार करेंगे जो उत्पादन के साधनों की सेवाओं का मूल्य निर्धारित करने में विशेष महत्व रखते हैं इसे नाधारणतया वितरण का सिद्धान्त (Theory of distribution) कहते हैं जिसके अन्तर्गत अर्थशास्त्रियों ने उत्पादन के विभिन्न साधनों में देश की राष्ट्रीय आय के वितरण की समस्या का अध्ययन किया है। जितने उत्पादन के साधन हैं उतने ही वितरण के भाग भी हैं। भूमि से प्राप्त भाग को लगान (Rent) कहते हैं, श्रम के भाग को मजदूरी कहते हैं, पूँजी के भाग को व्याज कहते हैं, और सगठन के भाग को मुनाफा या लाभ कहते हैं। इस प्रकार इस अध्याय में और अगले अध्यायों में हम उन तरीकों पर विचार करेंगे जिनके अनुसार उत्पादन के विभिन्न साधनों

द्वारा उत्पादित देश की राष्ट्रीय आय मध्ययोगी साधनों में वितरित की जाती है। ध्यान रहे कि अर्थशास्त्र में वितरण का अर्थ व्यक्तिगत आय के वितरण से नहीं है जैसे किसी व्यक्ति की आय किस प्रकार निश्चित होती है। अर्थशास्त्र में इसमें हमारा यह तात्पर्य होना है कि प्रत्येक साधन की आय किस प्रकार निर्धारित की जाती है।

उत्पादन के माँग का मूल्य तब भी अन्य वस्तु के मूल्य की तरह माँग और पूर्ति के आधार पर निर्धारित किया जाता है। इसमें आगे इस प्रश्न का विश्लेषण करना जरूरी प्रतीत होता है कि उत्पादन के साधनों की माँग और पूर्ति किस प्रकार निर्धारित होती है? आरम्भ में हम किसी फर्म की उत्पादन के किसी एक साधन की माँग का अध्ययन करेंगे।

फर्म की माँग सीमान्त उत्पादन शक्ति (The demand of a firm : marginal productivity)—एक फर्म उत्पादन के किसी एक साधन का किस सीमा तक उपयोग कर सकता है? उपभोक्ता-मामूरी के सम्बन्ध में मूल्य के सिद्धान्त (Theory of value) में हमने देखा है कि उपभोक्ता उन बिन्दु तक सामान की माँग करेगा जहाँ पर सीमान्त उपयोगिता उनकी कीमत के बराबर होगी। इसी प्रकार फर्म उत्पादन के साधन की इकाइयों का तब तक निरन्तर उपयोग करता रहेगा जब तक सीमान्त उत्पादन की लागत उसकी कीमत के बराबर नहीं हो जाती।

जिस प्रकार किसी व्यक्ति के लिये किसी वस्तु की उपयोगिता उन इकाई की उपयोगिता के बराबर होती है, जिसे वह किसी प्रकार बाजार भाव पर खरीदने के लिये राजी हो जाता है, उसी प्रकार किसी साधन की सीमान्त-उत्पादन शक्ति सीमान्त उत्पादन शक्ति उत्पत्ति की उन इकाई के मूल्य किस प्रकार निश्चित के बराबर होती है, जिसे उत्पादक किसी प्रकार वाजार भाव पर उत्पादन कार्य में लगाने को राजी हो जाता है। अन्य सब साधनों की

पूर्ति स्थिर रहते हुए जब उत्पादक किसी साधन की एक अतिरिक्त मात्रा लगाकर अतिरिक्त उत्पत्ति प्राप्त करता है, तो उस अतिरिक्त उत्पत्ति के मूल्य के बराबर सीमान्त उत्पादन शक्ति होती है। इस प्रकार वास्तविक या नकद सीमान्त उत्पत्ति किसी फर्म के कुल उत्पादन के मूल्य में वृद्धि या घटी बतलाती है, जबकि उत्पादन के किसी साधन में बहुत छोटी मात्रा जोड़ी जाती है, या घटाई जाती है। इसमें शर्त यह है कि उस फर्म के संगठन में भी पूर्ति में होनेवाले परिवर्तन के अनुसार रद्दोबदल होना चाहिए। अर्थात् उसको अधिक से अधिक किराया के आधार पर संगठित होना चाहिए, जिससे कि यदि किसी साधन की (मान लो) १०० इकाइयाँ हैं, तो ९९ या १०१

इकाइयाँ होने पर अन्तर मालूम हो जाय। इस तरीके से अन्य साधनों की पूर्ति यथावत् रखते हुए एक साधन की कुल पूर्ति में एक मात्रा घटाकर हम प्रत्येक साधन की सीमान्त उत्पादन शक्ति निश्चित कर सकते हैं। और चूँकि कम से कम सिद्धान्त के रूप में एक साधन की सब इकाइयाँ एक दूसरे से आपस में बदली जा सकती हैं, इसलिये इस अतिरिक्त इकाई की उत्पादन शक्ति उस साधन की अन्य सब इकाइयों को प्राप्त होनेवाले पारिश्रमिक की दर निश्चित कर देती है।

जिस प्रकार सीमान्त उपयोगिता का सिद्धान्त घटती हुई उपयोगिता से उत्पन्न होता है, उसी प्रकार सीमान्त उत्पादन का सिद्धान्त घटती हुई उत्पत्ति के नियम से उत्पन्न होता है, जबकि उस नियम का उपयोग किसी व्यवसाय-संगठन के सम्बन्ध में किया जाता है। अन्य सहयोगी साधनों के यथावत् रहते हुए किसी व्यवसाय में जब एक साधन की मात्राएँ अधिकाधिक सख्या में उपयोग में लाई जाती हैं, तब कुछ समय के लिये उत्पत्ति अनुपात से अधिक मात्रा में बढ़ सकती है। परन्तु जल्दी एक स्थिति ऐसी आ जायगी, जब उस साधन की एक अधिक मात्रा का उपयोग करने से उत्पत्ति अनुपात से कम होगी। यदि हम किसी कारखाने में श्रमिकों की सख्या बढ़ाते जायें तो एक स्थिति ऐसी आयगी जब मनुष्यों की सख्या बढ़ाने से उत्पत्ति उस अनुपात में नहीं बढ़ेगी। जब कोई उत्पादक अपने व्यवसाय में किसी साधन की इकाइयाँ बढ़ाता है, तब उस साधन में होनेवाली अतिरिक्त उत्पत्ति घटने लगती है। फिर एक समय ऐसा आता है, जब कि अतिरिक्त इकाई की उत्पादन शक्ति ठीक उसकी कीमत के बराबर होती है। यह इकाई उस साधन की सीमान्त इकाई होती है और उसकी उत्पादन शक्ति का मूल्य उस साधन की सब इकाइयों का मूल्य निश्चित करता है। उसके बाद वह अन्य इकाई का उपयोग नहीं करेगा, क्योंकि इस इकाई की उत्पत्ति का मूल्य इकाई के मूल्य से कम होगा।

एक ऐसे बाजार में जहाँ पूर्ण प्रतियोगिता स्वतंत्र रूप से चलती है और जहाँ कई फर्म उत्पादन कार्य करते हैं, हम यह मान सकते हैं कि उत्पत्ति के अथवा उत्पादन के साधनों की कीमतों पर किसी एक फर्म का प्रभाव इतना कम पड़ेगा कि हम उसे नगण्य कह सकते हैं। उस फर्म के मालिक को

प्रतिस्थापन का

सिद्धान्त।

अपनी उत्पत्ति के लिये बाजार भाव स्वीकार करना पड़ेगा। इसी प्रकार साधनों की किसी

इकाई के लिये उसे जो कीमत देनी पड़ेगी, वह

भी उस दर के द्वारा निश्चित हो सकती है, जो उन साधनों के लिये कोई अन्य व्यवसायी या उद्योग देता हो। जब साधनों की कीमतें इस प्रकार निश्चित होती हैं, तब उत्पादक हमेशा विभिन्न साधनों को इस तरह मिलावेगा कि उनका उत्पादन का लागत खर्च कम से कम हो। वह अपने साधनों का अनुपात लगातार तब तक बदलता रहेगा, जब तक साधनों की प्रत्येक इकाई

के लिये वह जो कीमत देता है, वह उस इकाई की नकद सीमान्त उत्पत्ति के बराबर न हो जायगी। यदि वह सोचता है कि अधिक मजदूर लगाने में वह जो उत्पत्ति प्राप्त करेगा, वह मजदूरी के स्वर्च में अधिक होगी तो उत्पादक अधिक मजदूर लगावेगा। यदि अधिक पूँजी लगाने में जो उत्पत्ति होगी, वह पूँजी के व्याज में अधिक होगी तो अधिक पूँजी लगाई जावेगी। जिनमें वह लागत कम करने की गुंजाइश देखेगा, उस हिसाब में वह अधिक श्रम और कम भूमि और पूँजी अथवा अधिक पूँजी और कम भूमि तथा श्रम, अथवा अधिक भूमि और कम श्रम और पूँजी का उपयोग करेगा। इन प्रकार वह हमेशा प्रतिस्थापन के सिद्धान्त पर अमल करता रहता है। वह भूमि, श्रम और पूँजी के अनुपात को इन प्रकार बदलता रहता है, जिनमें उत्पादन में होनेवाली बढ़ती मायनों की उन अतिरिक्त इकाइयों के मूल्य के बिल्कुल बराबर होगी, जिनका वह उपयोग करता है। यदि किसी मायन की नकद उत्पत्ति कीमत से अधिक या कम होगी तो उसी के अनुसार वह उत्पादन बढ़ाने या घटाने की बात सोचेगा। उमलिये किसी फर्म के विस्तार और उत्पादन के तरीकों में साम्य रखने के लिये यह आवश्यक है कि उत्पादन के प्रत्येक मायन का मूल्य उसकी सीमान्त उत्पत्ति के बराबर हो। उमलिये साम्य की स्थिति में प्रत्येक मायन का भाग उसकी सीमान्त उत्पत्ति के द्वारा निश्चित होगा।

संक्षेप में यही सीमान्त उत्पादन का सार है। जैसा कि हम देख चुके हैं, यह सिद्धान्त निम्नलिखित अनुमानों पर आधारित है। पहला अनुमान यह है कि किसी साधन की सब इकाइयाँ एक-सी होनी हैं और हम इस सिद्धान्त के एक इकाई के बदले किसी अन्य इकाई का उपयोग कर सकते हैं। दूसरा अनुमान यह है कि यद्यपि विभिन्न साधन किसी वस्तु के उत्पादन कार्य में एक दूसरे के साथ सह-योग करते हैं, तो भी वे एक दूसरे से बदले जा सकते हैं। यह बदला इस तरह का होगा कि सीमा पर हम भूमि और श्रम का अधिक उपयोग कर सकते हैं अथवा श्रम का अधिक, तथा भूमि और पूँजी का उपयोग कम कर सकते हैं। तीसरा अनुमान यह है कि उपरोक्त कारणों से साधनों के अनुपात में सदा परिवर्तन की संभावना रहती है। अन्तिम अनुमान यह है कि यह सिद्धान्त व्यवसाय संगठन में संगठित उपज का सिद्धान्त लागू करने के आधार पर बना हुआ है।

इस सिद्धान्त की सहायता से लगान, व्याज, श्रम की दर और लाभ समझाये जा सकते हैं। यदि कोई उत्पादक भूमि के अधिकाधिक भाग बँचे हुए श्रम और पूँजी की मात्रा से करता है अर्थात् भूमि की मात्रा बढ़ाता जाता है, पर श्रम और पूँजी की मात्रा नहीं बढ़ाता, तो उसके उत्पादन की बढ़ती, घटती हुई दर से होगी। यदि मान ले कि भूमि के सब भाग एक समान उपजाऊ हैं, तो एक भूमिखंड का लगान उसकी सीमान्त उत्पादन शक्ति के बराबर होने की प्रवृत्ति दिखलावेगी। एक मात्रा जोड़ने से कुल

उद्योग का जो उत्पादन होगा और एक मात्रा घटाने से कुल उद्योग का जो उत्पादन होगा, इन दोनों का अन्तर पूँजी का नकद सीमान्त उत्पादन होगा। इसमें शर्त यह होगी कि एक मात्रा जोड़ते अथवा घटाते समय अन्य साधनों की पूर्ति यथावत् रहे और व्यवसाय का सगठन उत्तम हो, पूँजी का व्याज इस नकद उत्पत्ति के बराबर होगा। अन्य वस्तुओं के यथास्थित रहते हुए एक मजदूर अधिक लगाने से उत्पादन में जो वृद्धि होगी, उसके बराबर होने की प्रवृत्ति मजदूरी की दर दिखलावेगी। अन्त में उत्पादक की सहायता से जो उत्पादन होता है और उसकी सहायता के बिना जो उत्पादन होता है, उसके अन्तर की मात्रा उत्पादक का लाभ होगा।

इस सिद्धान्त की काफी आलोचना हुई है। टॉउसिंग, डेवनपोर्ट, और एड्रियान्स की आलोचनाएँ ध्यान देने योग्य हैं। इनके मत में प्रत्येक उत्पत्ति सम्मिलित उत्पत्ति होती है। उसके सम्बन्ध में हम यह नहीं कह सकते कि इतना अश पूँजी द्वारा उत्पादित है, इतना श्रम द्वारा और इतना भूमि द्वारा। प्रत्येक साधन विशेष की उत्पत्ति हम अलग से नहीं बता सकते। जैसा कि कारवर ने कहा है 'तुम अड़ों का विस्फेपण नहीं कर सकते।' कोई भी उत्पत्ति विभिन्न साधनों का ऐसा समिश्रण होता है कि तुम उसे अलग-अलग नहीं कर सकते। परन्तु यह आलोचना सीमान्त उत्पादन के सिद्धान्त का गलत अर्थ है। किसी साधन का लगाती है। जब हम यह कहते हैं कि किसी अलग उत्पादन नहीं साधन की नकद सीमान्त उत्पत्ति इतनी है, तो होता। हमारा मतलब यह नहीं रहता कि यह नकद उत्पत्ति केवल उस साधन के कारण है। हम केवल उसे साधन के हिस्से में लगा देते (impute) हैं। इसके सिवा उत्पादन में संयुक्त रूप में लगे हुए साधनों की सेवाएँ मापने का अन्य कोई तरीका नहीं है। यह केवल संयुक्त मार्ग का एक उदाहरण है और इसमें वही परिस्थिति उत्पन्न होती है जैसी कि मक्खन और रोटी के समान उपभोक्ताओं की वस्तुओं में होती है। मक्खन की माँग अन्य वस्तुओं के साथ होने के कारण जितनी कठिनाई उसकी उपयोगिता निश्चित करने में होती है, उतनी ही और उसी प्रकार की कठिनाई श्रम अथवा पूँजी की उत्पादन शक्ति अलग से जानने में होती है। क्योंकि वे सदा अन्य साधनों के साथ मिले रहते हैं।

दूसरी आलोचना वीजर ने की है और उसी से भिल्ली-जुल्लती हावसन की आलोचना है। नकद सीमान्त उत्पत्ति किसी साधन की सेवाओं का सही द्योतक नहीं है, क्योंकि जब उत्पादन से एक इकाई घटा दी जाती है, तो उससे पूरा व्यवसाय अस्त व्यस्त हो जाता है और उसके कारण अन्य साधनों की उत्पादन-शक्ति भी काफी कम हो जाती है। इसलिये एक मात्रा घटाने से एक साधन के उत्पादन में जितनी कमी हम मोचने हैं, उसमें कहीं अधिक कमी कुल उत्पादन की मात्रा में होती है। इस

लिये जाहिर है कि यह विचार गलत है कि सब साधनों की सीमान्त नकद उत्पत्ति का जोड़, जो कि मिट्टान्त के अनुसार अलग-अलग निश्चित होगा, उत्पत्ति की वास्तविक मात्रा या जोड़ से अधिक होगा। इस आलोचना की गलती यह है कि इसका ध्यान व्यवसाय के छोटे संगठन और साधनों की बड़ी इकाइयों पर रहता है। परन्तु प्रायः व्यवसाय का विस्तार इतना बड़ा रहता है और साधनों की साधारण इकाइया इतनी छोटी होती है कि किसी साधन की एक इकाई घटा देने से दूसरे साधनों के उत्पादन पर कोई विशेष प्रभाव नहीं पड़ेगा। हा, यह बात अवश्य है कि मिट्टान्त की दृष्टि से इकाइयाँ बहुत ही छोटी होती चाहिए। इस प्रकार की गलती या इसमें उत्पन्न होनेवाली कठिनाई को मार्शल बहुत मामूली बात समझता है और हम उसे छोड़ सकते हैं।

तीसरी प्रकार की आलोचना नकारात्मक रूप में है और वह विकस्टीड के द्वारा की गई है। सब साधनों की नकद सीमान्त उत्पत्तियाँ कुल उत्पादन में कम रहेंगी, कुछ भाग बचा रहेगा। विकस्टीड इस आलोचना को गलत मित्र करना है। वह यह अनुमान कर लेता है कि साधनों में जो आनुपातिक बढ़ती होगी उसमें उत्पत्ति भी उम् अनुपात में बढ़ेगी। अर्थात् वह स्थिर उत्पत्ति (constant returns) मान लेता है। परन्तु यह अनुमान हमेशा सच नहीं होता और इसमें भी कठिनाइयाँ उत्पन्न होती हैं।

आलोचना की चौथी दलील नकद सीमान्त उत्पत्ति मापने के सम्बन्ध में है और यह एक बड़ी कठिनाई मानी जाती है। वह कठिनाई यह है कि किसी साधन की एक इकाई की सीमान्त उत्पत्ति किसी फर्म के लिये पूरे उद्योग की अपेक्षा काफी कम होगी, जबकि उद्योग को बृहत् उत्पादन या लाभ सम्बन्धी लाभ या वचन उपलब्ध हो। क्योंकि उद्योग को जब एक अतिरिक्त इकाई प्राप्त हो जाती है, तो उसमें श्रम का विभाजन और अधिक हो जाती है। जब बढ़ती का पूरा प्रभाव मालूम हो जाता है, अर्थात् जब पूरा उद्योग अपने को नयी पूर्ति के अनुसार संगठित कर लेता है, तब यह विलकुल संभव है कि किसी साधन की सीमान्त उत्पत्ति अलग-अलग फर्मों के लिये पूरे उद्योग की अपेक्षा कम हो। इसलिये जब तक उत्पादन बढ़ती उत्पत्ति की परिस्थितियों में होता है, तब तक नकद सीमान्त उत्पत्ति के सम्बन्ध में कुछ सन्देह बना रहता है।¹

पाँचवी आलोचना यह है कि हावसन के मतानुसार विभिन्न साधनों का उपयोग करने में उनके अनुपातों में रद्दोबदल नहीं की जा सकती। उसका कहना है

¹ Jean Robinson, 'Economics of Imperfect Competition', p. 327. Also P. Pigou, 'Economics of Welfare', Hicks, 'The Theory of Wages', Appendix.

कि किसी व्यवसाय में वास्तविक रूप में जो विशेष कुशलता सम्बन्धी परिस्थितियाँ (technical conditions) रहती हैं, तथा मशीनों इत्यादि के रूप में जो अचल पूँजी रहती है, उनके द्वारा साधनों का अनुपात निश्चित होता है। कई ऐसी मशीनें रहती हैं, जिन्हें केवल एक गजदूर चला सकता है। उनके लिये दो मजदूर लगाना व्यर्थ है। जिस प्रकार केक बनाने के लिये विभिन्न वस्तुओं का अनुपात एक नुस्खे के रूप में बँधा रहता है, उसी प्रकार किसी व्यवसाय में भी उत्पादन के तरीके और कुशलता की परिस्थितियों के द्वारा साधनों का मिश्रण अनुपात भी पहिले से निश्चित रहता है। इसलिये जब तक हम किसी साधन का उपयोग न बदल सकें, तब तक हम उसकी नकद उत्पत्ति भी निश्चित नहीं कर सकते। वैसे साधारणतः साधनों के परस्पर अनुपात बदलने की वेहद गुंजाइश रहती है। वास्तव में व्यवसाय में उन्नति की संभावना तभी होती है, जब इस प्रकार का रद्दोबदल करना संभव होता है। इसके सिवा एक बात यह भी है कि यदि हम दीर्घकाल की दृष्टि से देखें तो अचल पूँजी के साधनों के उपयोग में आनुपातिक रद्दोबदल करने में कोई बड़ी कठिनाई नहीं दिखाई देती। क्योंकि दीर्घकाल में पूरक लागत सम्बन्धी खर्च नहीं होते। या तो पुरानी मशीनों की जगह नई मशीनें लगानी पड़ती है अथवा उनकी जगह अन्य साधनों का उपयोग होता है। इसलिये आनुपातिक रद्दोबदल की संभावना को स्वीकार नहीं करना चाहिये।

अन्त में इस सिद्धान्त की एक बड़ी कड़ी आलोचना यह है कि यह सिद्धान्त मान लेता है कि साधनों की पूर्ति दी हुई है। यह मान कर, तब यह समझता है कि उनकी माँगें क्यों होती हैं। साधनों की माँग इसलिये होती है कि वे यह सिद्धान्त पूर्ति सम्बन्धी उत्पादकों को सीमान्त उत्पत्ति देते हैं। परन्तु केवल माँग प्रभावों पर ध्यान किसी वस्तु का मूल्य नहीं बतला सकती, विशेषकर नहीं देता। उत्पादन के किसी साधन का। किसी साधन की पूर्ति निश्चित या बँधी हुई नहीं रहती। वह काफी हद तक लोचदार होती है, क्योंकि वह कई बातों पर निर्भर रहती है। उदाहरण के लिये साधनों की पूर्ति कीमत पर निर्भर रहती है। हम यह नहीं कह सकते कि व्याज की दर का असर पूँजी पर नहीं पड़ेगा। चूँकि उसका असर पड़ेगा, इसलिये व्याज की दर का असर पूँजी की वास्तविक उत्पत्ति पर भी पड़ेगा। इस प्रकार नकद सीमान्त उत्पत्ति स्वयं भी एक परिवर्तनशील मात्रा है और वह कई बातों पर निर्भर रहती है। इस कारण से मार्शल स्वीकार करता है कि “यह सिद्धान्त मजदूरी को प्रभावित करनेवाले कई कारणों में से एक कारण की क्रिया या गति पर पूर्ण प्रकाश डालता है।”

इस प्रकार उत्पादन के साधनों की कीमत निश्चित करने में सीमान्त उत्पत्ति का महत्वपूर्ण प्रभाव पड़ता है। यह बात ध्यान में रखनी चाहिए कि यह सिद्धान्त

केवल यह बतलाता है कि उत्पादक साधनों की क्या वास्तविक जीवन में नगद उत्पादन और मूल्य में अन्तर हो सकता है। परन्तु वास्तविक जीवन में पूर्ण प्रति-योगिता नहीं पाई जाती, जैसा कि इस सिद्धान्त में मान लिया गया है। आर्थिक मगठन में निरन्तर एक मर्ग चला करना है, जिसके कारण व्याज, लगान, श्रम की दर और सीमान्त नगद उत्पत्तियों में उचित सम्बन्ध नहीं हो पाता। लेकिन उचित सम्बन्ध की कमी बहुत दिनों तक रहेगी, तब कुछ ऐसी प्रवृत्तियाँ उठेंगी, जिनसे बूटियाँ दूर होने की सम्भावना बढ़ेगी।

अन्त में ध्यान रहे कि सिद्धान्त में, कोई नैतिक ओचित्य या न्याय का प्रश्न नहीं रहता। सीमान्त उत्पत्ति के सिद्धान्त से ऐसा लगना है कि चूँकि साधनों को वही मिलता है, जो वे उत्पादन करते हैं, इसलिए आय का वितरण उचित होता है। परन्तु यह न भूलना चाहिए कि बाजार का मूल्य जो कि सीमान्त नगद है उत्पत्ति के बराबर होने की प्रवृत्ति दिखाता है, समाज-मेवा के नाम कोई आवश्यक सम्बन्ध नहीं होता। इसलिये इस सिद्धान्त का उपयोग वर्तमान वितरण प्रथा को न्यायोचित ठहराने के लिये नहीं करना चाहिए।

अध्याय २७

लगान या किराया

(Rent)

लगान का अर्थ (The Meaning of Rent)—लगान या किराये का साधारण अर्थ किसी वस्तु के उपयोग के लिये एक निश्चित समय पर कुछ धन देना है। जैसे हम मकान, गाड़ी या बाजा इत्यादि किराये पर लेते हैं। परन्तु अर्थशास्त्र में किराया या लगान शब्द इस अर्थ में उपयोग नहीं किया जाता। प्रचलित अर्थ में लगान शब्द का अर्थ वह रकम है, जो किसान किसी खेत के मालिक को देता है, या कोई किरायेदार किसी मकान-मालिक को देता है। हिंदी में 'रेन्ट' शब्द के लिये लगान, किराया या भाडा शब्द प्रचलित हैं। भूमि के उपयोग से जो आय होती है और भूमि में पूँजी लगाने से जो आय होती है, इन दोनों में कोई अन्तर नहीं है। पर अर्थशास्त्र में पहिले को अर्थात् भूमि के उपयोग से प्राप्त होनेवाली आय को लगान (rent) कहते हैं और दूसरे को

अर्थात् भूमि में पूँजी लगाने से प्राप्त आय को व्याज (interest) कहते हैं। जो भूमि उत्पादन के काम में आती है, उसके उपयोग के लिये दी जानेवाली रकम को अर्थशास्त्र में लगान कहते हैं। सुविधा के लिये हम उसे आर्थिक लगान कहेंगे।

आर्थिक लगान में अर्थात् साधारणतः जो लगान किसान देता है, उसमें तीन चीजें शामिल रहती हैं। (अ) आर्थिक लगान अर्थात् भूमि के उपयोग के लिये दी जानेवाली

रकम। (ब) व्याज अर्थात् मकान तथा भूमि की उन्नति

आर्थिक लगान और के लिये जो पूँजी लगाई जाती है, उससे होने वाली आय।

वास्तविक लगान (स) मकान तथा भूमि की उन्नति के लिये जो पूँजी (Gross rent & लगाई जाती है, उसकी देख-रेख करने के लिये rent proper) भूमिपति या उसके गुमाश्ता का पारिश्रमिक (wages)।

इस पारिश्रमिक में वह रकम भी जोड़ी जाती है, जो भूमिपति को भूमि की उन्नति करने के लिये रकम लगाने के खतरे के लिये मिलनी चाहिए, क्योंकि यह रकम लगाने में वह कुछ खतरा तो उठाता ही है।

रिकाडों का लगान का सिद्धान्त (Ricardian Theory of Rent)—
ब्रिटेन के जितने पुराने (classical) अर्थशास्त्रियों ने लगान के सिद्धान्तों का अध्ययन, व्याख्या और परिभाषा की है, उनमें डेविड रिकाडों (David Ricardo) का नाम सबसे अधिक उल्लेखनीय है, यद्यपि लगान सिद्धान्त का अध्ययन उसके पहिले भी कुछ अर्थशास्त्रियों ने मोटे तौर से किया था। रिकाडों के मतानुसार—“लगान भूमि की उपज का वह अंश है, जो भूमि के मालिक को भूमि की मूल और अविनाशी शक्तियों के लिये दिया जाता है।” सब भूमिखण्ड एक समान उपजाऊ नहीं होते। विभिन्न भूमिखण्डों में उपजाऊ शक्ति सबधी मौलिक अन्तर रहते हैं। कुछ भूमिखण्ड अधिक उपजाऊ होते हैं और कुछ कम उपजाऊ होते हैं। अधिक उपजाऊ भूमि खेद उत्पादन की दृष्टि से अधिक लाभकारी होते हैं। उपजाऊपन के इसी अन्तर के कारण लगान उत्पन्न होता है।

रिकाडों की विचारधारा का अनुसरण करते हुए हम एक उदाहरण ले सकते हैं। मान लो, कुछ नये लोग एक देश में जाकर बसते हैं और वहाँ खेती आरम्भ करते हैं। शुरु में वे केवल उत्तम भूमि में खेती करेंगे। जब तक उत्तम भूमिखण्ड या खेत प्रचुर मात्रा में प्राप्त हो सकते हैं, तब तक भूमि के उपयोग के लिये कोई कुछ न देगा। उत्तम भूमि में जो उपज होती है वही वहाँ के निवासियों की आवश्यकताओं को पूरा करने के लिये काफी है। किसानों को भूमि के लगान के रूप में कुछ नहीं देना पड़ेगा, क्योंकि वह प्रचुर मात्रा में प्राप्य है। जिस वस्तु की पूर्ति असीम होती है, उसके लिये कोई कुछ नहीं देता। जब मान लो, उस देश में बसने के लिये लोगो का नया जत्था आता है। जब जो बची हुई उत्तम भूमि थी, उसमें भी कृषि होने लगेगी

परन्तु अब उत्तम भूमि से जो कुल उपज होती है, उसमें लोगों की अब सम्बन्धी आवश्यकताएं पूरी नहीं होती। इसलिये नये बसनेवालों को अब दूसरे दर्जे के भूमिखंडों पर खेती करनी पड़ेगी। इन खेतों की उपज उत्तम खेतों में अर्थात् पहिले दर्जे के खेतों से कम होती है। दूसरे दर्जे के खेतों में पहिले दर्जे के खेतों की अपेक्षा उपज कम होगी। उतनी ही पूँजी और श्रम लगान से (मान लो) उत्तम खेत में ३५ बुगल उपज होती है, पर मध्यम दर्जे के खेत में ३० बुगल उपज होती है। गेहूँ का भाव ऐसा होना चाहिए कि ३० बुगल अनाज बेचने से उतनी पूँजी जोर श्रम का मूल्य (जिसमें कृषि का सामान्य लाभ भी शामिल है) निकल आवे। नहीं तो लोग दूसरे दर्जे के खेतों को जोड़ेंगे नहीं। जब दूसरे दर्जे के खेत जोते जाते हैं, तब उत्तम दर्जे के खेतों में ५ बुगल उपज अधिक होनी है, यद्यपि दोनों प्रकार के खेतों पर उत्पादन करने एक प्रकार लगाना है। यह अधिक मात्रा अर्थात् ५ बुगल लगान है। अब चाहे उसे किसान के या भूमिपति के। इसी प्रकार यदि दूसरे दर्जे के सब खेत जोतने पर भी अब की आवश्यकता पूरी नहीं होती तो लोगों को तीसरे दर्जे के खेत जोतने पड़ेंगे। इनकी उपज दूसरे दर्जे के खेतों में भी कम रहेगी। दूसरे दर्जे के खेतों की उपज उनसे अधिक होगी और पहिले दर्जे के खेतों की तो इनसे और अधिक रहेगी। तब दूसरे दर्जे के खेत कुछ लगान देने लगेंगे और पहिले दर्जे के खेतों का लगान बढ़ जायगा। इस प्रकार अच्छी भूमि की अधिक उपज के कारण उपज का अन्तर या लगान उत्पन्न होता है।

मान लो, एक एकड़ उत्तम श्रेणी की भूमि में जो पूँजी और श्रम लगेंगे उसकी रकम (जिसमें किसान का लाभ भी शामिल है) तब निकल आवेगी, जब कुल उपज ७० रुपये में बिक जाती है (अर्थात् २ ६० प्रति बुगल के भाव में) मान लो, गेहूँ का बाजार भाव भी २ रुपया प्रति बुगल है। विक्री में प्राप्त रुपया श्रम और पूँजी का पारिश्रमिक देने में चुक जाता है और शेष कुछ नहीं बचता। अब जनसंख्या बढ़ने के कारण अनाज की माँग भी बढ़ती है और गेहूँ का भाव २ ६० में २॥१॥ ६० प्रति बुगल हो जाता है। अब पूँजी और श्रम की उनी मात्रा से दूसरे दर्जे की भूमि जोतनी भी लाभदायक हो जाती है। इस भूमि की कुल उपज ३० बुगल प्रति एकड़ है और उसकी कीमत ७० ६० है, जिससे केवल पूँजी और श्रम का पारिश्रमिक दिया जा सकता है। चूँकि बाजार में केवल एक भाव रह सकता है, इसलिये पहिले दर्जे की भूमि की उपज का दाम ८१ रुपया होगा। इससे से भूमि और श्रम सम्बन्धी खर्च ७० ६० है। इसलिये पहिले दर्जे की भूमि से ११ रुपया लगान या किराया प्राप्त होगा।

फिर जैसे-जैसे अनाज की माँग बढ़ेगी, वैसे-वैसे उत्तम भूमि की अधिक गहरी खेती की जावेगी। परन्तु जब श्रम और पूँजी की अधिकाधिक इकाइयाँ लगाई जावेगी, तब घटती उपज का नियम भी क्रियाशील हो जावेगा। पूँजी लगान और घटती उपज का नियम। और श्रम की दूसरी मात्रा पहिली मात्रा की अपेक्षा कम उपज देगी। इसलिये पूँजी और श्रम की प्रारम्भ की मात्राओं पर

सीमान्त मात्रा की अपेक्षा अधिक उपज होगी। इस प्रकार उत्तम भूमि की गहरी कृषि होने पर लगान बढ़ेगा।

लगान निश्चित करने में स्थिति का भी काफी बड़ा हाथ रहता है। मान लो, सब भूमिखंड एक समान उपजाऊ है। पर कुछ बाजार के पास स्थित है, और कुछ बाजार से दूर है। प्रत्येक एकड़ की उपज ३५ स्थिति और लगान। वुशल है। यदि गेहूँ का भाव २ रुपया प्रति वुशल है, तो दूर स्थित भूमिखंड नहीं जोते जावेगे। क्योंकि खेती के श्रम और पूँजी के खर्च के अलावा, जो सब खेतों पर एक से है, दूर स्थित खेतों पर यातायात सम्बन्धी खर्च भी होगा। दूर के खेतों की उपज बाजार तक भेजने में कुछ खर्च अवश्य होगा।

लगान के अपने सिद्धान्त के आधार पर रिकार्डो इस नतीजे पर पहुँचा। लगान कीमत का परिणाम था, इसलिये वह कीमत का अंश नहीं हो सकता। उपज की कीमत सीमान्त भूमि के उत्पादन खर्च के बराबर होने की प्रवृत्ति रखती है।

सीमान्त भूमि पर जो उपज होती है, यदि उसकी कीमत से उत्पा-

लगान और कीमत। दान का खर्च पूरा नहीं होता, तो स्वाभाविक है कि उस भूमि पर उस फसल की खेती नहीं की जावेगी। फल यह होगा कि फसल की मात्रा कम हो जावेगी। परन्तु यदि अनाज की माँग पहिले की तरह बनी रहती है, तो कीमत बढ़ेगी और यहाँ तक बढ़ेगी कि उस भूमिखंड में उस फसल का बोना फिर से लाभदायक हो जायगा। इस प्रकार उस फसल का दाम सीमान्त भूमि पर खेती करने के उत्पादन खर्च के बराबर होगा। परन्तु सीमान्त भूमि अनुमान के अनुसार (ex-hypothesis) लगान न देनेवाली भूमि है। इसलिये लगान उत्पादन खर्च का अंश नहीं है। इसीलिये वह कीमत का भी अंश नहीं है। इस प्रकार रिकार्डो का मत है कि कीमत बढ़ने से लगान बढ़ता है। लगान बढ़ने के कारण कीमत नहीं बढ़ती।

रिकार्डो के लगान सम्बन्धी सिद्धान्त की काफी आलोचना हुई है। सबसे पहिले तो यह कहा जाता है, कि भूमि में कोई मूल और अविनाशी शक्तियाँ नहीं हैं। कुछ दिनों की कृषि के बाद उत्तम भूमि का उपजाऊपन कम हो जाता है। क्योंकि जिन रासायनिक द्रव्यों के ऊपर उपजाऊपन निर्भर रहता है, वे कुछ वर्षों की लगातार खेती के कारण क्षीण हो जाती हैं। यह बात सच है। परन्तु साथ ही यह भी सच है कि भूमि में मिट्टी, नमी, जलवायु इत्यादि सम्बन्धी कुछ ऐसे गुण होते हैं, जो अविनाशी होते हैं।

दूसरी आलोचना कारे (Care) और राशर (Rocher) की है, जो रिकार्डो के कृषि-सम्बन्धी विचारों पर है। उनका कहना है कि नये देशों में हमेशा पहिले उत्तम

भूमि पर खेती नहीं की जाती है। लोगों की आवादी के पाग जो भूमि होती है, उस पर पहिले कृषि की जाती है, चाहे वह अच्छी हो या नहीं। इसलिये रिकार्डों ने कृषि का जो क्रम बतलाया है, वह गलत है। इस आलोचना का उत्तर वांकर (Walker) ने दिया है। उसने कहा है कि जब रिकार्डों ने उत्तम भूमिखंडों की चर्चा की तो उसने उपजाऊपन और स्थिति दोनों बातों पर विचार करके की थी।

तीसरी आलोचना यह है कि रिकार्डों का यह कहना गलत है कि किराया कीमत का अंश नहीं है। लगान और कीमत में जो सम्बन्ध है, उसका अव्ययन हम इसी अध्याय में आगे चलाकर करेंगे।

भूमि से जो सेवाएँ ली जाती हैं, उनकी कीमत के रूप में लगान दिया जाता है। इसलिये जैसे अन्य सब कीमतें माग और पूर्ति के नियम के आधार पर निर्दिष्ट की जाती हैं, उसी प्रकार यह कीमत भी उसी आधार पर समझाई जा सकती है। लगान भूमि की मांग पर और किसी देश में भूमि की पूर्ति की मात्रा पर निर्भर होता है। उपज की मात्रा तथा मांग के अनुसार कृषि की सीमा जनसंख्या पर निर्भर होती है। पूर्ति के अनुसार अथवा पूर्ति की दृष्टि से उपज की मात्रा और कृषि की सीमा भूमि की प्राप्य मात्रा और उपजाऊपन पर निर्भर होती है। इसलिये लगान का सिद्धान्त मूल्य के साधारण सिद्धान्त के आधार पर समझाया जा सकता है। दोनों में कोई विरोध नहीं है। लगान का सिद्धान्त केवल कुछ आगे बढ़ जाता है और यह समझाने की कोशिश करना है कि लगान किस क्रम से उत्पन्न होता है।

लगान का आधुनिक सिद्धान्त (The Modern Theory of Rent)—रिकार्डों का लगान का सिद्धान्त इस अनुमान पर आधारित है कि भूमि उत्पादन के अन्य साधनों से विलकुल भिन्न प्रकार का साधन है क्योंकि उसकी पूर्ति नितान्त वेलोच है। इसलिए रिकार्डों का विचार था कि भूमि के लिए जो भुगतान किया जाता है उसके लिए उत्पादन के अन्य साधनों के लिए किये जानेवाले भुगतान से भिन्न प्रकार की व्याख्या की आवश्यकता है। परन्तु अल्पकालिक दृष्टिकोण से सभी साधनों की पूर्ति बराबर वेलोच है। यदि काफी लम्बे समयों को ध्यान में रखा जाय तो भूमि की पूर्ति भी विलकुल वेलोच हो सकती है। यद्यपि भूमि की सतह को बढ़ाया नहीं जा सकता है परन्तु सिंचाई, नयी जमीन को खेती योग्य बनाकर, खाद आदि के प्रयोग से फसल की मात्रा बढ़ायी जा सकती है और इस प्रकार भूमि की प्रभावकारी पूर्ति बढ़ायी जा सकती है।

इसलिए आधुनिक अर्थशास्त्री उत्पादन के अन्य साधनों की तरह सीमान्त उत्पादन के सिद्धान्त के आधार पर लगान का सिद्धान्त समझाते हैं। श्रम की ही तरह भूमि भी असम साधन है। दो मजदूरों की तरह भूमि के दो प्लॉटों के गुण एक दूसरे से भिन्न प्रकार के होते हैं। इस प्रकार लगान भी उन्ही सिद्धान्तों के आधार पर निर्धारित किया

जा सकता है जिन सिद्धान्तों के आधार पर मजदूरी निर्धारित की जाती है। किसी भूमि के एक प्लॉट के लिए जो लगान दिया जाता है वह असामी के लिए सीमान्त उत्पादन के बराबर होता है। मान लो भूमि की उपजाऊ शक्ति और स्थिति में कोई अंतर नहीं है—सभी प्लॉट समान रूप से उपजाऊ हैं और बाजार से समान दूरी पर स्थित हैं। माना एक किसान पूंजी और श्रम की १०० इकाइयों की सहायता से ५० एकड़ भूमि को जोतता होता है। उससे उसके उपज की एक निश्चित मात्रा मिलती है। अन्य वस्तुओं के यथास्थित रहते हुए अब वह अपनी कृषि में एक एकड़ भूमि अधिक जोड़ देता है। अब वह पूंजी और श्रम की १०० इकाइयाँ ५१ एकड़ भूमि में लगायेगा। अब प्रत्येक एकड़ भूमि की कृषि पहिले की अपेक्षा विस्तृत रूप से होगी। अब कुल उपज की मात्रा बढ़ जावेगी। ५० एकड़ भूमि में पहिले कुल जितना उत्पादन हुआ था उसमें जो वृद्धि हुई वह ५१वें एकड़ का सीमान्त उत्पादन हुआ और इस एक एकड़ भूमि का लगान उसके सीमान्त उत्पादन के बराबर होगा।

भूमि के विभिन्न प्लॉटों की उपजाऊ शक्ति में जो अंतर होता है उससे कोई कठिनाई उत्पन्न नहीं होनी चाहिये। यदि एक प्लॉट दूसरे प्लॉट की अपेक्षा अधिक उपजाऊ है तो श्रम और पूंजी की दी हुई मात्रा का सीमान्त उत्पादन पहले प्लॉट में दूसरे प्लॉट की अपेक्षा अधिक होता है। इस प्रकार की भूमि से अधिक लगान प्राप्त होगा।

लगान और कीमत (Rent and Price)—रिकार्डों के मतानुसार लगान कीमत का परिणाम है। इसलिये कृषि की उपज की कीमत निश्चित नहीं करता। उत्तम भूमि में जो उपज होती है और वेलगान अर्थात् सीमान्त भूमि में जो उपज होती है, उनके अन्तर को लगान कहते हैं। अनुमान के आधार पर सीमान्त भूमि कोई लगान नहीं देती। और चूँकि कृषि के उपज के दाम सीमान्त भूमि के उत्पादन खर्च के बराबर होने की प्रवृत्ति दिखलाते हैं, इसलिये लगान मूल्य या कीमत निश्चित नहीं करता। यह कहना सही नहीं है कि लगान ऊँचा है, इसलिये अन्न का भाव ऊँचा है। कहने का सही तरीका यह है कि अनाज का भाव ऊँचा है, इसलिये लगान ऊँचा है। जब अन्न का भाव बढ़ जाता है, तब घटिया दर्जे की भूमि जोती जाती है और अच्छे दर्जे की भूमि उत्पादन खर्च से अधिक उपज देती है।

इस बात में बहुधा लोग भ्रम में पड़ जाते हैं। यह बात अवश्य है कि कोई व्यवसायी अपने कारखाने की भूमि के लिये जो किराया देता है, वह उसके उत्पादन खर्च का अंश है और उसे वह अवश्य पूरा करेगा। उस व्यवसायी की भूमि और वरवादी दृष्टि में लगान उत्पादन खर्च का अंश है। परन्तु अर्थशास्त्र सम्बन्धी खर्च नहीं होता। सामाजिक दृष्टिकोण से भूमि की पूरी मात्रा को ध्यान में रखते हुए जमीन के जो दाम दिये जाते हैं, वे उम

अश नहीं है, जो किसी वस्तु की कीमत कहलाती है। हम देख चुके हैं कि उत्पादन सम्बन्धी सब खर्च उत्पादन की वास्तविक लागत बतलाते हैं। श्रम और पूंजी की पूर्ति में उपयोगिता की बरवादी (disutility) लगी रहती है। इस बरवादी से बचने के लिये उनका मूल्य देना पड़ता है। इसलिये मजदूरी और व्याज आवश्यक लागत खर्च के अंश हैं। परन्तु भूमि की पूर्ति की कुल मात्रा में उपयोगिता की बरवादी नहीं होती। वह प्रकृति की देन है, जो मनुष्य को मुफ्त में मिलती है। भूमि की पूर्ति में वास्तविक खर्च का अंश नहीं है। इसलिये भूमि की सेवाओं के लिये जो मूल्य दिया जाता है, वह आवश्यक उत्पादन खर्च का अंश नहीं है, वह खर्च जो बरवादी बचाने के लिये आवश्यक होता है।

यह बात भली-भाँति समझ में आ जायगी, यदि हम यह सोचें कि मजदूरी न देने पर क्या होगा। फल यह होगा कि श्रम की पूर्ति बहुत कम हो जायगी, क्योंकि बिना मजदूरी पाये बहुत कम लोग मुफ्त में काम करने को तैयार होंगे। फिर मजदूर अपना भरण-पोषण न कर पायेंगे, तो जनसंख्या कम हो जायगी। इसलिये मजदूरी की पूर्ति की मात्रा पर्याप्त रखने के लिये उसका पारिश्रमिक देना आवश्यक है। परन्तु भूमि के सम्बन्ध में ऐसी बात नहीं है। यदि लगान न दिया जावे, तो भूमि की कुल मात्रा कृषि-रहित नहीं होगी। भूमि की पूर्ति को बार-बार नया नहीं करना पड़ता। उसको बनाये रखने के लिये खर्च नहीं करना पड़ता। यदि लगान काफी कम कर दिया जाय अथवा विलकुल न दिया जाय, तो भी कृषि के लिये भूमि प्राप्य रहेगी। इसलिये इस दृष्टि से लगान किसी वस्तु की पूर्ति सम्बन्धी कीमत का अंश नहीं है।

इस प्रकार यदि हम भूमि की पूर्ति की कुल मात्रा का विचार करें, तो जो कुल लगान दिया जाता है, वह उपज की पूर्ति के मूल्य का अंश नहीं होता। परन्तु किन्हीं फसल विशेष के लिये भूमि की पूर्ति सीमित नहीं है। एक भूमिखंड का कई प्रकार से उपयोग हो सकता है। अधिक धान उत्पन्न करने के लिए कई खेतों का जोतना आवश्यक है। धान बोने के लिये अधिक खेत प्राप्त करने के लिये लोगों को कम से कम उतना कर देना पड़ेगा, जितना उन खेतों में जूट बोने पर मिलता। इसे भूमि का परिवर्तन खर्च कहते हैं और यह धान के उत्पादन खर्च का अंश होगा। यदि खर्च न किया जाय, तो वे खेत धान की खेती के लिये न मिलेंगे। भूमि की कुल पूर्ति की दृष्टि से लगान लागत के सिवा अतिरिक्त बचत कही जा सकती है। परन्तु जब किसी विशेष उपयोग के लिये भूमि की आवश्यकता हो, तो जो लगान दिया जायगा, वह अतिरिक्त बचत नहीं होगी, वह उस उपज को पैदा करने के खर्च का अंश होगा।

शहरों में भूमि का किराया (Urban Site Rent)—शहरों में भूमि का किराया उन्हीं सिद्धान्तों के अनुसार होता है, जिनके अनुसार कृषि की भूमि का होता है। परन्तु शहरों की भूमि के सम्बन्ध में उपजाऊपन का कोई महत्त्व नहीं होता। उनका

लगान इस बात के आधार पर होता है कि उनकी स्थिति किन महत्वपूर्ण और लाभदायक स्थानों पर है।

जो मकान रहने के लिये बनाये जाते हैं, उनका लाभ यह होता है कि वे किसी प्रधान सड़क पर हों, किसी पार्क के सामने हों, इत्यादि। कुछ कारण ऐसे होते हैं, जिनके लिये लोग अन्य किसी बात का खयाल नहीं करते। 'यदि किसी स्थान में अपने तरह के लोग रहते हों, तो वहाँ रहने का यह बड़ा कारण हो जाता है। मजदूर पेशा लोग शहरों की गली, धनी और कोलाहलपूर्ण गलियाँ, पास के शान्त ग्रामीण वातावरण की अपेक्षा अधिक पसन्द करते हैं।' धनी लोग उस मुहल्ले में रहना चाहते हैं, जहाँ उनके वर्ग के फैशनवाले लोग रहते हों। कुछ मुहल्ले ऐसे होते हैं, जहाँ रहना सामाजिक वडप्पन का चहल समझा जाता है।

स्थिति सम्बन्धी लाभ के सिवाय यदि किसी भूमिखंड पर बने हुए मकान पर कुछ अधिक मजिल या खड उठाये जा सकते हैं, तो उससे भी किराया बढ़ जाता है। घटती मज का नियम कृषि की भूमि और शहरों की भूमि दोनों पर लागू होता है। किसी मकान में कुछ खड जोड़ने के बाद एक सीमान्त खड आ जाता है, जिसका मरम्मत और सम्बन्ध सम्बन्धी खर्च उसके किराये के बराबर होता है। कई कारणों से नीचे के भागों में किराया बढ़ता जाता है, विशेषकर जब वे व्यावसायिक कार्यों के लिये किराये पर ठाये जाते हैं। नीचे के भागों और सीमान्त भागों से जो आय होती है, उसके अन्तर में किराया कहते हैं।

मकान सम्बन्धी सब भूमिखंडों से अनुपाजित बढ़ती या बेमेहनत बढ़ती (un-earned increment) की समस्या उत्पन्न होती है। किसी किराये में अनुपाजित शहर के बाहरी भागों या मुहल्लों से पहिले कम किराया वृद्धि। मिलता है। परन्तु जब शहर का विस्तार बढ़ने लगता है, तो उन्हीं बाहर के मुहल्लों की भूमि का किराया भी बढ़ने

गता है। इसी प्रकार जब किसी स्थान में मुहल्ले में कोई नया पार्क या नई सड़क बनती है, तो वहाँ के मकानों का किराया बढ़ जाता है, यद्यपि उन मकानों के मालिकों को स्थान की उन्नति करने में उसका मूल्य बढ़ाने के लिये कुछ भी नहीं किया है। कभी-कभी कृषि की भूमि के किराये में भी अनुपाजित वृद्धि हो जाती है। यह तब होता है जब कृषि की भूमि के पास कोई शहर बस जाता है और कृषि की भूमि उस शहर के हरी मुहल्लों की तरह हो जाती है। अथवा तब भी हो सकता है, जब नई रेल की लाइन बनती है और कृषि की भूमि का सम्बन्ध बाजार से जुड़ जाता है। शहरों में स्थानों के मूल्य और किराये में वृद्धि कई देशों में सामान्य अनुभव है। इन स्थानों और मकानों के मालिकों को किराये में जो अनुपाजित वृद्धि प्राप्त होती है, उनमें कई प्रकार की सामाजिक और राजनीतिक समस्याएँ उत्पन्न होती हैं। समाजवादी लोग कहते हैं कि

यह अनुपाजित वृद्धि सरकार को मिलनी चाहिये और कई देशों में सरकार ने किराये की अनुपाजित वृद्धि पर ऊँचे कर लगाये हैं।

खानों, मछलीगाहों इत्यादि का लगान (The Rent of Mines, Quarries and Fisheries)—खानों और कृषि की भूमि में यह फरक है कि कुछ समय बाद खानों की सम्पत्ति खतम हो जाती है, परन्तु भूमि की उपजाऊ शक्ति कभी खतम नहीं होती। वह हमेशा आय का एक जरिया रहता है। खानों के ठेकेदार दो प्रकार के लगान देते हैं। एक मालकाना या रायल्टी खानों का लगान। (royalty) कहलाता है। यह खानों के खनिज पदार्थ खोदने के लिये दिया जाता है। दूसरा लगान उम लाभ के लिये दिया जाता है, जो किसी खान का सीमान्त खान के ऊपर रहता है। यह दूसरा लगान आर्थिक लगान कहलाता है, क्योंकि यह सीमान्त इकाई के आधार पर निश्चित किया जाता है। खानों में विस्तृत (extensive) और गहरी (intensive) दोनों प्रकार की सीमाएँ (margins) काम करती हैं। विस्तृत सीमा विभिन्न खानों की तुलना करके निश्चित की जाती है और गहरी सीमा एक ही खान में कृषि की ही तरह अधिकाधिक पूंजी लगाकर निश्चित की जाती है।

किसी खान का ठेकेदार प्रायः दो प्रकार के लगान देता है। एक सालाना लगान होता है। इसे स्थायी कर या लगान (dead rent) कहते हैं। खान का ठेकेदार माल निकाले या न निकाले उसे यह लगान देना ही पड़ता है। दूसरे को मालकाना या रायल्टी कहते हैं। यह प्रति दिन निकाले हुए माल पर एक निश्चित दर से दिया जाता है। अब प्रश्न यह है कि क्या रायल्टी को लगान कहना उचित है। मार्शल कहता है कि रायल्टी खनिज ले जाने का मुआवजा (compensation) है। इनलिये वह लगान से भिन्न है। परन्तु टॉसिंग का मत अलग है। उसको सदेह यह है कि क्या सबसे सही खान का मालिक किसी भी प्रकार का लगान प्राप्त कर सकता है, चाहे वह रायल्टी हो या और कुछ? इस प्रकार के खनिज उपयोगिता की सीमा पर रहते हैं और सीमा पर किसी भी प्रकार की बचत या अवशेष नहीं रहता। उनका मत है कि जब भली-भाँति जानी हुई खानों पर रायल्टी दी जाती है, तो वह स्पष्ट रूप से लगान है। क्योंकि सब से सही खानों पर किसी प्रकार का लगान नहीं मिलता। न रायल्टी न स्थायी लगान।

अब मछलीगाहों को लीजिये। जिन स्थानों में हमेशा मछली मिलती रहती है, उनका लगान वास्तव में लगान कहा जा सकता है। यह लगान सीमान्त मछलीगाहों के आधार पर निश्चित किया जाता है। सीमान्त मछलीगाह या तो उनकी कम उपज से जाने जाते हैं या अपनी पहुँच की कठिनाई के कारण। अर्थात् उन तक पहुँचना कठिन होता है।

आर्थिक प्रगति और लगान (Economic Progress and Rent)---
 रिकार्डों की विचारधारा के अनुसार हम यह मान लेते हैं कि मशीनों की सहायता से अथवा उत्तम खाद के आविष्कार और उपयोग के कारण कृषि में कृषि की उन्नति। उन्नति होती है और अन्न की उपज प्रति एकड़ बहुत बढ़ जाती है। तब प्रति श्रमिक पीछे उपज भी अधिक बढ़ जावेगी। परन्तु इसके साथ ही यदि अन्न की माँग न बढ़ी तो उसके दाम गिर जावेगे। तब सीमान्त भूमिखंडों पर (जिन पर ऊँचे अन्न के भाव के समय खेती होती थी) खेती होना बन्द हो जायगा। इससे कुल लगान में कमी हो जायगी। परन्तु उन्नत स्थानों का प्रभाव विभिन्न प्रकार की जमीनों के लगान पर विभिन्न प्रकार से पड़ सकता है। उन्नत साधनों का प्रभाव उत्तम भूमि पर मामूली भूमि की अपेक्षा अधिक अच्छा पड़ सकता है। ऐसी स्थिति में उत्तम भूमि का लगान गिरने की अपेक्षा बढ़ सकता है। परन्तु यदि उन्नत साधनों का प्रभाव केवल नीचे दर्जे की भूमि पर पड़ता है, तो वे उतनी उपजाऊ हो सकती हैं, जितनी उत्तम भूमि है। ऐसी परिस्थिति में उत्तम भूमि का लगान गिर सकता है, यहाँ तक कि शून्य तक आ सकता है।

अब हम दूसरे प्रकार के उन्नत साधन का विचार करेंगे। यातायात के साधनों में उन्नति होने से लगान पर क्या प्रभाव पड़ता है? यदि किसी आविष्कार के कारण किसी देश में यातायात अथवा आवागमन सस्ता हो जाता है, तो यातायात में उन्नति। लगान की स्थिति सम्बन्धी लाभ धीरे-धीरे कम हो जाता है। बाजार में दूर के जिलों से माल आ जाया करेगा। तब बाजार के पास के जिलों में लगान गिर जावेगा और बाजार के दूर के जिलों में लगान बढ़ जावेगा। जब किसी पुराने देश में किसी नये देश के उपजाऊ क्षेत्रों की उपज आने लगती है, तब भी ऐसा होता है। नये उपजाऊ क्षेत्रों का लगान बढ़ने लगता है और पुराने देश की घटिया दर्जे की जमीन में कृषि बन्द होने लगती है। इसलिये पुराने देश में कुल लगान घटने लगता है और नये देश में बढ़ने लगता है।

लगान का जनसंख्या की बढ़ती के साथ सीधा अनुपात रहता है। जब जनसंख्या बढ़ती है, तो अन्न की माँग भी बढ़ती है। यह बड़ी हुई माँग या तो अच्छी भूमि की गहरी कृषि द्वारा पूरी की जाती है या घटिया भूमि में कृषि जनसंख्या में वृद्धि। आरम्भ कर के की जाती है। इससे सीमा नीची या कम हो जाती है और लगान बढ़ने लगता है। फिर जब नये शहर बसते हैं, तब भूमि का उपयोग कृषि को छोड़कर अन्य कामों के लिये होने लगता है। इससे पहिले की अपेक्षा कृषि के लिये भूमि की अधिक कमी हो जाती है। इससे लगान और बढ़ जाता है।

अन्त में यह देखने में आता है कि जैसे-जैसे लोगों की आय और रहन-सहन का दर्जा बढ़ता है, वेसे-वेसे खाने के अनाजों पर उनका खर्च कम हो जाता है। मनुष्य की खाने

की शक्ति सीमित होती है। इसलिये जब किसी मनुष्य की आय दुगुनी हो जाती है, तो वह अन्य वस्तुओं का उपयोग दुगुना कर सकता है, परन्तु भोजन की मात्रा दुगुनी नहीं कर सकता। इसलिये आय का भोजन पर खर्च होने वाला अग आनुपातिक रूप से घटता जाता है। इसलिये रहन-महन का दर्जा बढ़ने के साथ-साथ अन्य उद्योगों की वस्तुओं की अपेक्षा कृषि की उपज के दाम अधिक गिरते हैं, अथवा यों कह सकते हैं कि अन्न के दाम उतने नहीं बढ़ते, जितने अन्य उद्योगों की उत्पत्ति के बढ़ते हैं। इसलिये लगान उतनी जल्दी नहीं बढ़ता, जितनी जल्दी अन्य उद्योगों के वस्तुओं के दाम बढ़ते हैं।

आभास लगान या बतौर लगान (Quasi-rent)—आभास लगान का विचार अर्थशास्त्र में मार्शल ने उत्पन्न किया। मशीनों अथवा उस प्रकार के अन्य साधनों द्वारा

मनुष्य उत्पादन में जो आय प्राप्त करता है, उसे मार्शल आभास आभास लगान कहता है। मार्शल का कहना है कि भूमि अथवा प्रकृति

की मुफ्त दी हुई अन्य वस्तुएं हमेशा के लिये निश्चित या बंधी हुई हैं। अल्पकाल में मनुष्य द्वारा बनाई हुई मशीनें इत्यादि जैसे साधनों का समग्र

चाहे सीमित रहे, परन्तु समय पाकर यह समग्र बढ़ाया जा सकता है। हम देख चुके हैं कि यदि उत्पादन के किसी साधन की पूर्ति हमेशा के लिये बंधी हो तो उसमें होनेवाली

आय लगान कहलावेगी। यदि पूर्ति के सीमित होने के कारण लगान उत्पन्न होता है, तो किसी भी सम्पत्ति में होनेवाली आय, चाहे वह सम्पत्ति अल्पकाल के लिये सीमित हो

अथवा हमेशा के लिये, एक प्रकार का लगान कहीं जा सकती है। मार्शल का कहना है कि जिन वस्तुओं की पूर्ति हमेशा के लिये सीमित या स्थायी है, उनसे होनेवाली आय

को लगान मानना चाहिये और जिन वस्तुओं की पूर्ति थोड़े समय अर्थात् अस्थायी रूप से सीमित हो, उनसे होनेवाली आय को आभास लगान या बतौर लगान मानना चाहिये।

‘लगान’ इसलिये मानना चाहिये, क्योंकि उसकी पूर्ति सीमित होने के कारण उसमें लगान के गुण आ जाते हैं और साथ ही ‘आभास’ इसलिये क्योंकि उसकी पूर्ति स्थायी

रूप से सीमित नहीं है, बल्कि लगभग अस्थायी रूप से। एक उदाहरण ले लिया जाय। मान लो, किसी समय मछली की माँग एकाएक बढ़ जाती है। चूँकि पूर्ति माँग के बराबर

नहीं है, इसलिये मछली के दाम एकाएक बढ़ जायेंगे। तब ऊँचे दामों से ललचाकर मछुए अधिक समय तक काम करके अधिक मछली पकड़ने का प्रयत्न करेंगे। जो नौकाएँ

और जाल बहुत दिनों से बेकार पड़े थे, उन्हें उपयोग में लावेगे। यदि मछली की बढ़ी हुई माँग काफी समय तक रहती है तो नई नौकाएँ और जाल बनाये जावेगे तथा अन्य लोग

भी इस व्यवसाय की ओर आकर्षित होंगे। तब संभव है कि पूर्ति का भाव अर्थात् विक्री की दर अपनी पुरानी सतह पर आ जावे। नौकाओं और जालों से होनेवाली आय को

आभास लगान कहेंगे। मार्शल ने यह उदाहरण यह दिखाने के लिये चुना था कि मनुष्य के बताये हुए साधनों की पूर्ति कुछ समय के लिये कम पड़ सकती है। परन्तु आगे चलकर वह बढ़ाई जा सकती है। इससे यह समझना चाहिये कि मनुष्य के बनाये हुए साधनों

से जो आय होती है, यदि वह बढ़ जाय तो वह बढ़ी हुई आय आभास लगान हो जावेगी, चाहे वह दीर्घकाल में हो अथवा अल्पकाल में। फ्लक्स (Flux) तथा अन्य कुछ विद्वानों का मत है कि सम्पत्ति से होनेवाली सब आय आभास लगान नहीं है। इस मान्य आय से अधिक जो आय होती है, वही आभास लगान है। इस प्रकार की आय और सामान्य आय में यदि कोई कमी रहे तो फ्लक्स के मत में वह 'ऋणात्मक आभास लगान' (negative quasi-rent) होगी। परन्तु ये विचार आमतौर से स्वीकृत नहीं हैं। किसी भी काल में मनुष्य के बनाये हुए साधनों द्वारा होनेवाली पूरी आय को आभास लगान मानना चाहिये, केवल सामान्य आय में अधिक या कम आय को नहीं।

लगान और आभास लगान में एक बात में समानता होती है। अल्पकाल में साधनों की पूर्ति की मात्रा निश्चित या बंधी हुई रहती है, जिस प्रकार भूमि की मात्रा निश्चित रहती है। अल्पकाल में इन साधनों से होनेवाली आय का कीमत के साथ वही सम्बन्ध होता है, जो लगान का भूमि के साथ होता है। परन्तु लगान और आभास लगान में असमानता भी होती है। पुराने देशों में भूमि की मात्रा करीब करीब स्थायी रूप से सीमित रहती है। परन्तु मनुष्य द्वारा बनाये हुए साधन उसकी इच्छा पर निर्भर रहते हैं। वे माँग के अनुसार घटाये और बढ़ाये जा सकते हैं। भूमि की स्थायी कमी के कारण लगान उत्पन्न होता है और जैसा हम देख चुके हैं कि लगान कीमत का अंश नहीं होता। अल्प काल में मनुष्य के बनाये हुए साधनों की कमी के कारण संभव है कि इन साधनों से होनेवाली आय का उत्पादन खर्च के साथ हमेशा सम्बन्ध न हो। परन्तु दीर्घकाल में आभास लगान वास्तविक अतिरिक्त वचत (real surplus) नहीं होता। आभास लगानों के कुल जोड़ की पूँजी से होनेवाले सामान्य लाभ को अवश्य पूरा करना चाहिये। इसलिये दीर्घकाल में आभास लगान वास्तविक वचत नहीं होता, परन्तु वह उत्पादन खर्च का अंश हो जाता है। इसलिये अल्पकाल में वह अनावश्यक लाभ होता है। परन्तु दीर्घकाल में सामान्य लाभ का आवश्यक अंश होता है।

३

मार्शल ने आभास लगान का उपयोग दूसरे अर्थ में भी किया है। उसका कहना है कि आभास लगान मजदूरी¹ और लाभ का अंश होता है। किसी व्यक्ति की जो आय उसके प्राप्त किये हुए या सीखे हुए गुणों के कारण होती है, आभास लगान लाभ वह आभास लगान की तरह होती है। 'एक व्यक्ति कोई और मजदूरी का अंश है। गुण सीखने में या लाभदायक पेशा सीखने में कुछ पूँजी लगाता है और इन गुणों के सीखने से उसे जो आय होती है, उसे हम आभास लगान कह सकते हैं। इसे हम पूँजी के सम्बन्ध में नहीं सोचते, बल्कि लगान

¹ Marshall, Principles of Economics, p. 504.

की तरह सोचते हैं।' यह लगान असाधारण योग्यता के लगान से भिन्न होता है, क्योंकि असाधारण स्वाभाविक योग्यताएँ तो भूमि की तरह प्रकृति की देन होती हैं।

इस प्रकार मार्शल स्वयं अपनी परिभाषा से विनल जाता है कि आभास लगान मनुष्य के बनाये हुए साधनों से होनेवाली आय है। मार्शल ने दूसरे अर्थ में आभास लगान का जो उपयोग किया है, उस पर कनान¹ की आलोचना उचित है। मनुष्य के बनाये हुए साधनों और व्यक्ति के गुणों में काफी फर्क होता है। यह कहना बड़ा कठिन है कि किसी मनुष्य की आय का कितना भाग उनके श्रम से प्राप्त हुआ है और कितना उनके गुणों से। मार्शल स्वयं कहता है कि 'मनुष्य उर्मी सिद्धान्त के अनुसार काम नहीं करने या काम में नहीं लाये जाते, जैसे कि कोई मर्गिन या धोड़ा या गुलाम काम में लाया जाता है।

इसलिये अच्छा यह होगा कि सब प्रकार की श्रम ने प्राप्त हुई पूरी आय का विचार करना चाहिये। श्रमिकों की आय में जो भिन्नता हो, उसे स्वाभाविक और सीखे हुए गुणों के आधार पर समझना चाहिये। यह तरीका अच्छा हो, बनिस्तर उनके कि श्रम से प्राप्त आय का वर्गीकरण इस आधार पर किया जाय कि उनमें आय व्यक्तिगत श्रम से प्राप्त हुई है और इतनी स्वाभाविक अथवा सीखे हुए गुणों ने प्राप्त हुई है। आभास लगान और व्याज के आपस के सम्बन्ध का अध्ययन अगले अध्याय में किया गया है।

अध्याय २८

व्याज

(Interest)

अर्थशास्त्र में व्याज का अर्थ वह धन होता है, जो पूँजी के उपयोग करने के लिये दिया जाता है। इसमें इस बात का भी ध्यान रखा जाता है कि पूँजी वापिस न मिलने

का डर न होना चाहिये, किसी प्रकार की असुविधा न हो

कुल बाजार और और कर्ज के साथ अन्य कोई कार्य न लगा हो। इसे विशुद्ध

वास्तविक बाजार। (pure) अथवा असल, वास्तविक (net) अथवा

आर्थिक (economic) व्याज भी कहते हैं। परन्तु

उधार लेनेवाला जो धन वापिस करता है, उसमें विशुद्ध व्याज के सिवाय अन्य कई बातों के लिये लिया जानेवाला धन भी शामिल रहता है, जैसे उधार देने में जो खतरा रहता

¹ A Review of Economic Theory, p. 527-29.

है, उसका व्याज, उधार देने में साहूकार को जो कष्ट और असुविधाएँ होती हैं, उसका व्याज, और साहूकार को इस सम्बन्ध में जो काम करना पड़ता है, उसका व्याज। इस प्रकार कुल व्याज (gross interest) में तीन बातें शामिल होती हैं—(क) केवल पूँजी का उपयोग करने के लिये दिया जानेवाला व्याज, (ख) खतरा लेने के लिये दिया जानेवाला व्याज, (ग) कष्ट और असुविधाओं के लिये दिया जानेवाला व्याज। उधार देनेवाला साहूकार ये तीन प्रकार के खतरे उठाता है। मार्शल ने इन खतरों को दो वर्गों में विभाजित किया है, एक व्यक्तिगत खतरे और दूसरे व्यावसायिक खतरे। व्यावसायिक खतरा इसलिये होता है कि उत्पादन पूरा होने के पहिले माँग बदल सकती है, अथवा कच्चे माल की कीमत गिर सकती है अथवा नये आविष्कार के कारण उत्पादन खर्च कम हो सकता है और इनके परिणामस्वरूप वस्तु की कीमत गिर सकती है। व्यावसायिक खतरा इसलिये उत्पन्न होता है कि उधार लेनेवाला वेईमान या निकम्मा हो सकता है। इन खतरों को अपने सिर पर लेने के लिये साहूकार को कुछ अतिरिक्त धन अवश्य मिलना चाहिये। जहाँ कर्ज देने में खतरा रहता है, वहाँ साहूकार को कम से कम सीमा तक घटाने के लिये काफी परेशानी उठानी पड़ती है। फिर यह भी सम्भव है कि कर्जदार ऐसे समय कर्ज अदा करे, जो साहूकार के लिये बहुत असुविधापूर्ण हो। सम्भव है, उस समय वह अपनी पूँजी कहीं लगाने की गुंजाइश नहीं देखता। अथवा साहूकार जो समय उचित और सुरक्षित समझता है, उससे अधिक समय के लिये उसे अपनी पूँजी लुप्तानी पड़े। साहूकार की असुविधा जितनी अधिक होगी, कुल व्याज भी उतना ही अधिक होगा। (घ) अन्त में कुल व्याज में उस काम के लिये भी पारिश्रमिक शामिल रहता है, जो साहूकार कर्ज के सम्बन्ध में करता है। प्रत्येक कर्ज के सम्बन्ध में साहूकार को कुछ काम करना पड़ता है। उसे वही-खाता रखना पड़ता है, व्याज की जो छोटी-छोटी किस्ते आती हैं, उन्हें लिखना पड़ता है, इत्यादि। इस अतिरिक्त कार्य के लिये भी साहूकार कुछ पारिश्रमिक चाहता है।

इसलिये यह सम्भव है कि प्रायः कुल व्याज बहुत अधिक हो और असल व्याज कम हो। फिर असल या विशुद्ध व्याज देश भर में एक समान होने की प्रवृत्ति दिखलाता है। प्रतियोगिता के कारण देश भर में व्याज की एक दर स्थित हो जाती है। परन्तु एक ही देश के विभिन्न भागों में कुल व्याज की दर होने की प्रवृत्ति नहीं दिखती।

व्याज का उत्पादन सिद्धान्त (Productivity Theory of Interest)-

इस सिद्धान्त का कहना है कि पूँजी में उत्पादन शक्ति होती है, इसलिए व्याज उत्पन्न होता है। जब मजदूर मर्गीनों की सहायता में उत्पादन करते हैं तो उत्पादन की मात्रा बहुत होती है। यदि वे बिना कारण उस पर व्याज मर्गीनों के उत्पादन करें, तो मात्रा उतनी अधिक नहीं होगी। दिया जाता है। जो अधिक मर्गीनों और औजारों का उपयोग करने हैं, उनकी आय हमेशा बढ़ जाती है। इसलिए उत्पादक उनकी मांग करते रहते हैं। हम देख चुके हैं कि जब उत्पादन में पूँजी का उपयोग किया जाता है, तब उत्पादन घुमा-फिरा कर होता है। पहिले मर्गीन और औजार बनाने में श्रम का उपयोग किया जाता है। उसके बाद यातायात के माध्यम उत्पन्न किये जाते हैं। तब कुछ समय बाद अन्तिम उत्पादन होता है। इस तरह ज्यों-ज्यों अधिक पूँजी का उपयोग होता है, त्यों-त्यों उत्पादन के तरीके अधिक टेढ़े-मेढ़े होते जाते हैं। और यद्यपि हमेशा नहीं, पर प्रायः ऐसा होता है कि उत्पादन के तरीके जितने टेढ़े-मेढ़े होते हैं, उत्पादन की मात्रा उतनी ही अधिक होती है।

जब उत्पादन में पूँजी का उपयोग होता है, तब पूँजी पर भी घटती उपज का नियम लागू होने लगता है। जैसे-जैसे पूँजी की अधिक इकाइयों का उपयोग होता है और उत्पादन के तरीके अधिक घुमावदार होते जाते हैं, अर्थात् पूँजीवादी होने जाते हैं, वैसे-वैसे (अन्य साधनों की पूर्ति वही रहते हुए) उत्पत्ति बढ़ती तो है, पर घटती हुई दर से बढ़ती है। कोई उत्पादक पूँजी की इकाइयों बढ़ाता जायगा और तब रहेगा जब एक इकाई का खर्च उत्पादित वस्तु के मूल्य के बराबर हो जायगा। इसी प्रकार अपने लाभ बढ़ाने की फिक्र में पूँजी की इकाइयों के बदले में वह श्रम और भूमि की इकाइयों उपयोग में लावेगा, यदि वह सोचता है कि लागत खर्च की अपेक्षा उत्पादन की मात्रा बढ़ सकती है। अर्थात् खर्च की अपेक्षा उत्पादन का अनुपात अधिक होगा। अन्त में वह उदासीनता की उस सीमा पर पहुँच जायगा, जहाँ चाहे वह अधिक पूँजी लगावे, चाहे श्रम और चाहे भूमि, उत्पादन उसी अनुपात में बढ़ेगा। जो बात एक उत्पादन के सम्बन्ध में लागू होती है, वही पूरे समाज के लिये लागू होती है। इसलिये व्याज की दर पूँजी की इकाई की सीमान्त उत्पादन शक्ति के बराबर होने की प्रवृत्ति दिखावेगी।

इधर कुछ दिनों से इस सिद्धान्त की काफी आलोचना हुई है। 'पूँजी उत्पादक है' इस सिद्धान्त के दो में से एक कोई अर्थ हो सकता है। वह यह कि या तो पूँजी अधिक

टेढ़ा-मेढ़ा तर्क।

वस्तुएँ उत्पादित करती हैं अथवा अधिक मूल्य उत्पादित करती हैं। भौतिक वस्तुओं के अधिक उत्पादन की बात तो आसानी से समझ में आजाती है। परन्तु इससे हम यह नहीं कह सकते कि पूँजी अधिक मूल्य उत्पन्न करती है। इसको जानने के लिये पहिले हमें पूँजी के उन ओजारों और साधनों का मूल्य जानना चाहिये, जिनका सबसे पहिले उपयोग किया गया था। पूँजी के साधनों और ओजारों का वर्तमान मूल्य उनकी भविष्य की आय पर निर्भर है और 'इस निर्भरता में व्याज की दर छिपी रहती है।' मशीनों का मूल्य उनकी भविष्य की आय के आधार पर निश्चित किया जाता है और इस प्रकार का निश्चय निर्धारित करने के लिये हमें व्याज की एक दर मान लेनी पड़ती है। यदि २०,००० रुपये की एक मशीन से हमें प्रति वर्ष १,००० रु० आय होती है, तो हम एकदम यह नहीं कह सकते कि व्याज की दर ५ रु० प्रति सैकड़ा है। हम केवल इतना जान सकते हैं कि मशीन से हमें १,००० रु० वार्षिक आय होती है। इस रकम को ५ रु० सैकड़ा के हिसाब से पूँजीकरण करके या पूँजी में परिवर्तन करके हम निश्चय करते हैं कि मशीन का मूल्य २०,००० रु० है। इसलिये जब हम कहते हैं कि मशीन का मूल्य २०,००० रु० है, तब हम इस बात को पहिले मान चुके हैं कि व्याज की दर ५ रु० सैकड़ा है। इसलिये जिस बात को हमने एक सख्या के रूप में मान लिया है, उसे हम निश्चित किस प्रकार कर सकते हैं? इसलिये पूँजी की उत्पादन शक्ति का सिद्धान्त हमें एक टेढ़े-मेढ़े तर्क में फँसा देता है।

फिर भी इसमें कुछ सन्देह नहीं कि व्याज की दर निश्चय करने में उत्पादन शक्ति का कुछ प्रभाव अवश्य पड़ता है। इस सिद्धान्त का सबसे कड़ा आलोचक फिशर (Fisher) भी इस बात को अपनी पुस्तक के नाम से ही स्वीकार कर लेता है। उसकी पुस्तक का नाम है—'आय खर्च करने के उतावलेपन का व्याज पर प्रभाव।' तथा लाभ के लिये पूँजी लगाने के मौके के आधार पर निश्चित होने वाले व्याज का सिद्धान्त (The theory of interest, as determined by the impatience to spend income and the opportunity to invest it) लाभ के लिये पूँजी लगाने का भाका और कुछ नहीं विभिन्न उद्योगों में पूँजी की उत्पादन शक्ति है। यदि हम यह व्याज की दर सिद्धान्त स्वीकार कर लें कि कर्ज में प्राप्त हो सकनेवाली रकम की माँग और पूर्ति पर निर्भर होती है, तो व्यवसायी वर्ग की कर्ज की माँग निश्चित करने में पूँजी की सीमान्त उत्पादन शक्ति का महत्वपूर्ण स्थान रहेगा। अन्य वस्तुओं के यथास्थित रहते हुए आविष्कारों, शक्ति के नये साधनों तथा इस प्रकार के अन्य परिवर्तनों के कारण पूँजी की सीमान्त उत्पादन शक्ति में अपने आप जो परिवर्तन होंगे, उनके कारण उत्पादन के लिये पूँजी की माँग बढ़ सकती है। इसलिये व्याज की दर

भी बढेगी। कीन्स (Keynes) के सिद्धान्त के अनुसार पूंजी की सीमान्त उत्पादन शक्ति में परिवर्तन होने से उसका प्रभाव मुद्रा या द्रव्य की मांग पर पड़ता है, उसलिये व्याज की दर पर भी पड़ता है। पूंजी लगाने का मोका अधिक अच्छा दिखतग है, अर्थात् जब पूंजी की सीमान्त उपयोगिता या योग्यता बढती है, तब नये कारखाने खडे करने के लिये व्यवसायी अधिक पूंजी की मांग करने हैं। अन्य वस्तुओं के यथास्थित रहते हुए इस मांग के कारण व्याज की दर बढ जायगी।

त्याग और व्याज (Abstinence or Waiting and Interest)— उत्पादन शक्ति का सिद्धान्त यह बतलाता है कि पूंजी की मांग क्यों होती है। अब यह देखना चाहिए कि किन कारणों से पूंजी की पूर्ति सीमित हो जाती है। मीनियर पहिला अर्थशास्त्री था, जिसने बचत, जो बाद में मशीनों इत्यादि उत्पादन के साधनों में सम्मिलित हो जाती है, त्याग से उत्पन्न होती है। इस त्याग को वह निग्रह या निषेध (abstinence) के नाम से कहता था। लोग अपनी भव आन उपभोग की वर्तमान वस्तुओं पर खर्च कर सकते हैं। परन्तु जब वे आय में से कुछ बचाते हैं, तो वे वर्तमान उपभोग में से कुछ उपभोग का त्याग करने हैं। परन्तु प्रायः त्याग करना लोगों को अच्छा नहीं लगता। इसलिये त्याग के लिये तैयार करने के लिये लोगों को कुछ लालच देनी चाहिए। त्याग के बदले उन्हें कुछ इनाम या मुआवजा मिलना चाहिए। व्याज उसी त्याग का इनाम या मुआवजा है।

त्याग या निषेध शब्द पर काफी आलोचना हुई, क्योंकि उससे कष्ट की भावना प्रकट होती है। ऐसा लगता है कि जो पुरुष त्याग करता है, वह कष्ट सहता है। परन्तु सब बचत में कष्ट या तकलीफ नहीं होती। जब फोर्ड के समान बनी व्यक्ति बचत करता है, तो उसमें कष्ट का प्रश्न ही नहीं उठता। इसलिये इस आलोचना को शान्त करने के लिये मार्शल ने त्याग शब्द के बदले 'ठहरना' (waiting) शब्द का उपयोग किया।

बचत शब्द ठहरने या प्रतीक्षा करने का द्योतक है। जब कोई व्यक्ति अपनी आय का कुछ अंश बचाता है, तब वह हमेशा के लिये उपभोग नहीं त्याग देता। वह केवल कुछ समय के लिये अपना उपभोग टाल देता है। अर्थात् वह अपना उपभोग तब तक के लिये टाल देता है, जब कि उसकी बचत का फल उसको अधिकाधिक मात्रा में मिलेगा। तब तक उसे ठहरना पड़ेगा और प्रायः लोग ठहरना पसन्द नहीं करते। केवल बचत में ही नहीं, सब तरह के उत्पादक कार्यों में कुछ न कुछ ठहरने की आवश्यकता रहती है। जो किसान फसल बोता है, उसे काटने और गाहने के समय तब ठहरना पड़ता है। जब कोई मनुष्य एक वृक्ष लगाता है, तो उसे तब तक ठहरना पड़ता है, जब तक वह बड़ा होकर फल नहीं देने लगता। किसी वस्तु के उत्पादन कार्य में पहिले श्रम लगता है, तब कही वस्तु अपने अन्तिम रूप

में तैयार होती है। तब तक मजदूर और पूंजीपति दोनों को ठहरना पड़ता है। इसलिये प्रतीक्षा या ठहरना उत्पादन की एक आवश्यक शर्त है। वह उत्पादन का एक अलग अंग या साधन है और वह उत्पादन के अन्य अंगों द्वारा बदला जा सकता है।

चूँकि प्रतीक्षा उत्पादन का एक अंग है, इसलिये उसकी कीमत सीमान्त विश्लेषण द्वारा निश्चित होगी। अर्थात् व्याज की दर उस इनाम के बराबर होगी, जो वचत कराने की सीमान्त मात्रा के लिये आवश्यक है। प्रतीक्षा की कुछ मात्राएँ ऐसी हो सकती हैं, जो व्याज की दर ऋणात्मक होने पर भी प्राप्त होगी। कुछ व्यक्ति स्वभाव से ही इतने होशियार या सावधान हो सकते हैं अथवा भविष्य के लिये प्रवृत्त करने के लिये इतने चिन्तित हो सकते हैं कि चाहे भविष्य में उन्हें थोड़ी ही रकम मिले, पर वे वचत अवश्य करेंगे। पर यह ध्यान रखना चाहिए कि इस प्रकार के उदाहरण सिद्धान्त के आधार पर संभव भले ही हों, पर वास्तविक जीवन में कदाचित् ही मिलें। इसी प्रकार चाहे व्याज न मिले, पर लोग वचत अवश्य करेंगे। इसके उदाहरण बहुत मिलेंगे। धनी व्यक्ति तो वचत करने के लिये बाध्य होते हैं। उनके लिये अपनी बड़ी आय में से सबका सब खर्च करना असम्भव होता है। इसलिये उनके सम्बन्ध में प्रतीक्षा अपने आप हो जाती है। कुछ ऐसे सावधान व्यक्ति भी हो सकते हैं, जो इस आश्वासन पर वचत करेंगे कि भविष्य में उन्हें बचायी हुई पूरी रकम मिल जायगी। इस प्रकार प्रतीक्षा की काफी बड़ी मात्रा बहुत कम व्याज पर मिल जावेगी। परन्तु इस तरह वचत की जो कुल मात्रा प्राप्त होगी, वह प्रायः माँग को पूरा नहीं करती। जब तक सीमान्त वचत करनेवाले अपना हिस्सा नहीं देते, तब तक व्याज की दर बढ़ती जावेगी। इस स्थान पर प्रतीक्षा की मात्रा उसकी माँग के बराबर हो जाती है। यदि वारीकी से देखा जावे तो 'सीमान्त वचत करने-वाला' शब्द उपयुक्त नहीं है। प्रतीक्षा की सीमान्त बढ़ती जो उत्पादन के लिये आवश्यक होती है, उपयुक्त शब्द होंगे। वचत की इस बढ़ती को आकर्षित करने के लिये व्याज की दर काफी ऊँची होनी चाहिए।

इस सिद्धान्त से यह पता चल जाता है कि वचत इतनी कम मात्रा में क्यों होती है। अथवा कर्ज में जाने वाली रकम, जो स्वेच्छापूर्वक वचत पर निर्भर रहती है, वह कम मात्रा में प्राप्य क्यों होती है। परन्तु जो वांछित व्याज की दर निश्चित करती है, उन सब का पूर्ण स्पष्टीकरण इस सिद्धान्त से नहीं होता। कर्ज की रकम की कम मात्रा के लिये तो यह कहा जा सकता है कि एक तो लोग प्रतीक्षा करना पसन्द नहीं करते और दूसरे वे इस समय नकद रुपया रखना चाहते हैं।

समय का महत्व और व्याज (Time Preference or Agio and Interest) — इस सम्बन्ध में एक सिद्धान्त है और उसके अनुसार

व्याज एक प्रकार का मुनाफा या इनाम (premium) की किस्त है, जो वर्तमान वस्तुओं में उसी प्रकार और उसी कीमत की भविष्य की वस्तुओं पर होता है। यह इनाम इसलिये उत्पन्न होता है कि मनुष्य भविष्य की अपेक्षा वर्तमान अधिक पसन्द करता है। जिस प्रकार हमें दूर की वस्तुएं उनके वास्तविक आकार से छोटी दिखती हैं, उसी प्रकार अपनी मनोवृत्ति के कारण हमें भविष्य की वस्तुएं और भविष्य का उपभोग उनके वास्तविक आकार से छोटे दिखते हैं। कहने का तात्पर्य यह है कि तुलना करने में वर्तमान की अपेक्षा भविष्य कुछ छोटा दिगने लगता है। उसमें कुछ बढ़ा लग जाता है। वही बढ़ा व्याज है।

इस सिद्धान्त को सन् १८३४ में जान रे (John Rae) ने मक्खन पहिले अच्छी तरह प्रतिपादित किया था। बाद में जास्ट्रिया के प्रमुख अर्थशास्त्री वॉम-वावर्क (Bohm-Bawerk) और फिशर (Fisher) ने इस सिद्धान्त को पुष्ट किया। इस सिद्धान्त के प्रतिपादन में वॉम-वावर्क और फिशर में कुछ मतभेद है।

वॉम-वावर्क के मतानुसार वर्तमान वस्तुओं में उसी मात्रा और उसी कीमत की भविष्य की वस्तुओं की अपेक्षा जो थोड़ी अधिक कीमत या मूल्य रहता है, उसका कारण यह है कि लोग भविष्य उपभोग की अपेक्षा वर्तमान उपभोग को

वॉम-वावर्क का अधिक पसन्द करते हैं। यह पसन्दगी तीन कारणों से होती है। पहिला यह है कि लोग भविष्य की अपेक्षा वर्तमान को

सिद्धान्त। अधिक साफ-साफ देख पाते हैं। अथवा यों कहें कि भविष्य का अन्दाज लोग जरा कम करके लगाते हैं। दूसरा कारण यह है कि भविष्य की जरूरतों की अपेक्षा लोग वर्तमान आवश्यकताओं को जोर से महसूस करते हैं। इसलिये वर्तमान वस्तुओं की मांग भविष्य की वस्तुओं की अपेक्षा जोरदार होती है। इसलिये भविष्य की वस्तुओं की अपेक्षा वर्तमान वस्तुओं की कमी मांग के अनुसार ज्यादा रहती है। तीसरा कारण यह है कि उत्पादन की क्रिया जितनी टेढ़ी-मेढ़ी होती है, उतनी ही अधिक उत्पादन की मात्रा होती है। इसलिये अधिक घुनाव-दोर और अधिक समय लेनेवाले अधिक उत्पादन के तरीकों के कारण वर्तमान वस्तुओं की भविष्य की वस्तुओं पर एक प्रकार की विशेष श्रेष्ठता होती है।

पहिले दो कारणों को तो फिशर स्वीकार कर लेता है। परन्तु तीसरे सिद्धान्त के बारे में वह कहता है कि वॉम-वावर्क अनुचित तरीके से उत्पादन के सिद्धान्त को घसीट लाता है। टेढ़े-मेढ़े तरीकों द्वारा उत्पादन शक्ति बढ़ जाती है,

वॉम-वावर्क के मत को इसको सिद्ध करने के लिये अधिक प्रमाणों की आवश्यकता फिशर द्वारा आलोचना है। जो प्रमाण वॉम-वावर्क ने दिये हैं, वे यथेष्ट नहीं हैं।

यदि हम तीसरे सिद्धान्त को स्वीकार कर लें, तो वह केवल उत्पादन शक्ति का सिद्धान्त है, जिसका कि वॉम-वावर्क कट्टर आलोचक था। फिर फिशर का कहना है कि यदि तीसरा कारण व्याज पर अपना प्रभाव डालता

है, तो उससे पहिले दो कारणों का प्रभाव कम या धीमा पड़ जाता है। पूँजीवाद की जो उत्पादन क्रिया है, उसकी उत्पादन शक्ति अधिक होने के कारण भविष्य में वस्तुओं की प्रचुर मात्रा रहेगी। इसलिये वर्तमान की अपेक्षा भविष्य की वस्तुओं की माँग कम होनी चाहिए। इस कारण से तथा वर्तमान आवश्यकताओं के अधिक जोरदार होने से लोग भविष्य की अपेक्षा वर्तमान वस्तुओं को अधिक पसन्द करते हैं। इसलिये उनमें भविष्य की वस्तुओं की अपेक्षा अधिक विशेष श्रेष्ठता होती है। इसलिये तीसरा कारण स्वतन्त्रतत्त्व से व्याज निश्चित नहीं करता, बल्कि पहिले दो कारणों के जरिये अपना प्रभाव डालता है।

फिशर का कहना है कि 'समय की पसन्दगी' (time preference) व्याज के सिद्धान्त का मूल तत्त्व है। समय की पसन्दगी से उसका वही तात्पर्य था, जो वॉम-वाँवर्क का तात्पर्य 'भविष्य का कम अन्दाज' लगाने से था। किसी व्यक्ति की पसन्दगी ही

फिशर की व्याख्या।

मुख्य वस्तु है—वह पसन्दगी जो भविष्य की उसी मात्रा की और उसी अनुपात की आय और उपभोग की अपेक्षा मनुष्य वर्तमान आय और उपभोग के लिये रखता है। अपनी आय को खर्च करने की मनुष्य की जो व्याकुलता या आतुरता है, उसकी दर के द्वारा वह पसन्दगी निर्दिष्ट होगी। मनुष्य की आतुरता की दर या गहराई निम्नलिखित बातों पर निर्भर होती है। पहिली उसकी आय। दूसरी, समय की लम्बाई पर उस आय का वितरण। तीसरी, वह आय कैसे होती है। चौथी, भविष्य में उस आय के उपभोग करने का पक्का भरोसा। अन्तिम, मनुष्य के अपने स्वभाव और गुणों पर, जैसे दूरदर्शिता, आत्मसमय इत्यादि। जितनी अधिक आय होगी, वर्तमान आवश्यकताओं के पूरे होने की उतनी ही आशा है। इसलिये भविष्य का निरादर वह कम दर से करेगा। लेकिन गरीब लोगों के सम्बन्ध में इसका उलटा होता है। आय के वितरण का विचार तीन प्रकार से किया जा सकता है। एक तो आय हमेशा एक सी बनी रहे। दूसरे, भविष्य में धीरे-धीरे आय बढ़ती चले और तीसरे, भविष्य में आय कम होती जाय। यदि आय हमेशा एक-सी रहे, तो व्याकुलता की दर आय की मात्रा और मनुष्य के गुणों पर निर्भर होगी। यदि आय या उम्र के साथ-साथ आमदनी भी बढ़ती है, तो उसका अर्थ यह है कि भविष्य के लिये प्रवन्ध अच्छा है, पर वर्तमान आय अपेक्षाकृत कम है। चूँकि वर्तमान आय तुलनात्मक रूप से कम है, इसलिये बट्टे की दर (rate of discount) उँधी रहेगी। जब किसी काल में आय घटती चलती है तब यह क्रम उलटा हो जाता है और बट्टे की दर कम हो जाती है। इसी प्रकार आय की मात्रा की वनावट (the composition of income) का प्रभाव इस प्रकार होता है। मनुष्यों की आय विभिन्न प्रकार की वस्तुओं और सेवाओं पर खर्च होती है। यदि वस्तुओं जयवा सेवाओं के समूह में कुछ कमी हो जाय, तो उसका प्रभाव समय की पसन्दगी

अर्थात् समयानुकूलता की दर पर उसी प्रकार पड़ेगा, जिस प्रकार कि व्यक्तियों की आय में कमी होने पर पड़ेगा। अन्तिम, यदि भविष्य अनिश्चित है, तो समय की पसन्दगी अर्थात् समयानुकूलता की दर ऊँची रहेगी। परन्तु खतरा और अनिश्चितता के प्रभावों का वाद-विवाद लाभ के सिद्धान्त के सम्बन्ध में उचित होगा, व्याज के सिद्धान्त के सम्बन्ध में नहीं। यदि कोई मनुष्य बहुत खर्चिले स्वभाव का है, तो उसकी खर्च करने की अवीरता की मात्रा या दर बहुत ऊँची होगी।

जब व्यक्तियों की समय की पसन्दगी या समयानुकूलता की दरे इस प्रकार निश्चित हो जाती हैं, तब वे व्याज की दर के बराबर होने की प्रवृत्ति दिखलाती हैं। जब किसी व्यक्ति की समयानुकूलता की दर बाजार की व्याज दर में ऊँची होगी, तब वह रकम उधार लेगा और उसे अधिक जल्दी आवश्यकताओं की पूर्ति में लगावेगा। यह काम वह उसी प्रकार करेगा, जिस प्रकार वह किसी वस्तु की अधिक इकाइयाँ खरीदेगा, क्योंकि उसके लिये इन अधिक इकाइयों की सीमान्त उपयोगिता कीमत से अधिक है। इसी तरह जब उसकी समयानुकूलता की दर व्याज की दर से कम होगी, तब वह बाजार में अपनी रकम उधार देगा और उससे लाभ उठावेगा। इस प्रकार उधार देकर अथवा लेकर एक व्यक्ति अपनी आय तब तक नियंत्रित करेगा जब तक कि उसकी समयानुकूलता की दर व्याज की दर के बराबर न हो जायगी।

द्रवता पसन्दगी और व्याज की दर (Liquidity-Preference and the Rate of Interest) स्वर्गीय लार्ड कीन्स (Lord Keynes) ने व्याज के एक नये सिद्धान्त का प्रतिपादन सिद्धान्तों की आलोचना किया था। उसका मत है कि सीमान्त उत्पादन का सिद्धान्त तथा प्रतीक्षा का सिद्धान्त, ये दोनों व्याज की दर सब परिस्थितियों में अच्छी तरह से नहीं समझाते। यह बात अवश्य सत्य है कि पूँजी की असल सीमान्त उत्पत्ति व्याज की चालू दर के बराबर होने की प्रवृत्ति दिखलाती है। परन्तु इसका अर्थ यह नहीं है कि पूँजी की असल सीमान्त उत्पत्ति ही व्याज की दर निश्चित करती है। पूँजी की असल सीमान्त उत्पत्ति दो तरह से निश्चित होती है। एक तो व्यवसाय के भविष्य की आशाओं पर और दूसरे पूँजी-उत्पादक सामानों की उत्पादन लागत पर। इन दोनों के प्रभाव व्याज की दर निश्चित नहीं कर सकते। व्याज की दर बचत का इनाम भी नहीं हो सकती। “क्योंकि यदि कोई व्यक्ति नकद रूपों में बचत जमा करता है, तो वह व्याज नहीं प्राप्त करता, चाहे वह पहिले के बराबर भले ही बचत करता हो।”¹ यह कहना भी सही नहीं है कि व्याज की दर ऐसी होनी

¹ Keynes, The General Theory of Employment Interest and Money,

चाहिए, जिससे पूँजी की माँग वचत के बराबर हो सके। अर्थात् पूँजी की जितनी माँग हो, उसकी पूर्ति वचत से हो सके। हाँ, यह बात अवश्य है कि किसी भी देश में वचत की मात्रा व्यवसाय में लगाये गये माल और पूँजी (investment goods) के मूल्य के बराबर होती है। परन्तु यह क्रिया उस तरह नहीं होती, जिस तरह पुराने सिद्धान्त में मान लिया गया है। जब कोई व्यक्ति अपनी आय में से पहिले की अपेक्षा अधिक अंश की वचत करता है, तो केवल इस कार्य से वचत की कुल मात्रा तथा उसकी पूर्ति नहीं बढ़ जाती। चूँकि अब वह व्यक्ति चालू अथवा वर्तमान उपभोग की वस्तुओं पर कम खर्च कर रहा है, इसलिये उपभोग की वस्तुओं के बचानेवाले उत्पादकों की आय कम हो जायगी। “एक आदमी का खर्च दूसरे आदमी की आय होती है। और जब एक आदमी कम खर्च करता है, तो दूसरे कम पैदा करते हैं।” इसलिये जब एक व्यक्ति अपनी वचत बढ़ाता है, तो उसका तत्काल फल यह होता है कि कुछ दूसरे आदमियों की आय कम हो जाती है। अन्त में दूसरे व्यक्ति कम बचा पावेंगे। इसलिये संभव है कि वचत की कुल मात्रा न बढ़े। यदि उत्पादक वस्तुओं में पूँजी इत्यादि की नई लागत नहीं होती है, तो केवल एक व्यक्ति के अधिक वचत करने से दूसरों की आय कम हो जायगी। परन्तु जब व्यवसायी उत्पादक वस्तुओं का उत्पादन बढ़ाने का निश्चय करते हैं, तब वे उत्पादन के साधनों पर अथवा कच्चे सामानों इत्यादि पर अधिक रुपया खर्च करते हैं। इससे उत्पादन के साधनों की आय बढ़ जाती है। और यदि वचत करने की इच्छा पहिले की तरह बनी रही, तो वचत की कुल मात्रा भी बढ़ जावेगी। इसलिये वचत की मात्रा उत्पादन में लगाई गई पूँजी के बराबर तो हो जाती है, परन्तु व्याज की दर के जरिये नहीं, बल्कि आय की सतह के जरिये होती है।

व्याज की दर वह कीमत है, जो रुपया उधार लेने के लिये दी जाती है। कर्ज देने और व्याज लेने का तत्त्व यह है कि साहूकार अपना रुपया देता है अर्थात् उसके पास खरीद करने की जो शक्ति है उसे वह छोड़ रुपया उधार लेने के देता है। उसके बदले में भविष्य में उसे असल लिये जो धन दिया या मूलधन तो मिलेगा ही साथ में कुछ और जाता है, वह व्याज है। भी मिलेगा। यदि कर्जदार रुपया वापिस देते समय केवल मूलधन ही लौटावे तो कोई भी मनुष्य अपना रुपया क्यों देगा? दान और परोपकार की भावनाओं की बात अलग है। इसलिये कर्जदार को मूलधन के सिवाय कुछ और धन भी देना चाहिए। यह ‘कुछ और’ धन मूलधन पर व्याज है। इसलिये व्याज की दर वह इनाम है, जो साहूकार को दिया जाता है, जिससे कि वह अपना द्रव्य या नकद रकम (liquid cash) का इच्छापूर्वक या खुशी से त्याग कर सके। दूसरे शब्दों में व्याज की दर “नकदी या द्रव्य रकम त्यागने का इनाम है।”

जिस मनुष्य के पास रुपये के रूप में कुछ आय होती है, वह पहिले यह

निश्चय करता है कि वह कितनी वचत करेगा। कीन्स के शब्दों में यह उपभोग की प्रवृत्ति (propensity to consume) पर निर्भर होगा। वचत करने की इच्छा होने में मनुष्य अपनी आय का एक भाग वचावेगा। अब उसे एक बात और निश्चय करनी होगी। या तो वह अपने माधनों को रुपये के रूप में रख सकता है, जिससे कि वस्तुओं और सेवाओं पर उसका अधिकार तुरन्त हो सके। अथवा वह तुरन्त अपनी मनचाही खरीद करने की शक्ति कुछ समय के लिये त्याग सकता है, जिससे भविष्य में, बदले में उसे कुछ प्राप्त हो सके। दूसरे शब्दों में या तो वह अपने रुपये को जमा करके रख सकता है अथवा व्याज पर उठा सकता है। वह अपने धन का कितना भाग जमा करेगा (चाहे वह अपने पाम जमा करे अथवा बैंक में जमा करे) और कितना भाग उधार देगा, यह उसकी रुचि पर निर्भर होगा कि विभिन्न परिस्थितियों में वह अपने माधनों का कितना भाग नकद रकम के रूप में अपने पास रखना चाहेगा। उधारी की अपेक्षा यह नकद रकम अपने पाम रखने की रुचि द्रवता की पसन्दगी कहलाती है।

अब प्रश्न यह है कि जब आदमी उधार देकर आमाानी में उन पर व्याज प्राप्त कर सकता है, तो उसे अपनी आय का एक भाग नकदी के रूप में अपने पाम अथवा बैंक में द्रवता पसन्दगी के कारण।

क्यों रखना चाहिये? कुछ कारण अवश्य होना चाहिये, जिससे मनुष्य व्याज न कमा कर बेकार रुपया अपने पाम रखते हैं। अपने धन को नकदी या द्रव के रूप में रखने के

कई कारण होते हैं। पहिला कारण यह है कि आय प्राप्त होने और उसके खर्च होने के बीच में जो एक प्रकार की समय की खाई होती है, उसे पाटने के लिये मनुष्य कुछ नकद रकम अपने हाथ में रखता है। हम लोगो में से अधिकांश अपनी आय एक महीना बाद अथवा एक हफ्ता बाद प्राप्त करते हैं, परन्तु खर्च हमें लगभग रोज करना पड़ता है। इसलिये कुछ नकद रकम हमें अपने हाथ में रखनी पड़ती है, जिससे हम दैनिक खर्च करने में समर्थ रहे। इस दैनिक खर्च के लिये कितनी नकद रकम की आवश्यकता होगी, यह इस बात पर निर्भर होगी कि आय की सतह या मात्रा क्या है, कितने समय बाद आय प्राप्त होती है और किसी स्थान में खर्च करने के अथवा मूल्य चुकाने के तरीके क्या और कैसे हैं। दूसरे, व्यवसायियों को अपने हाथ में कुछ नकद रकम रखनी ही पड़ती है, क्योंकि उन्हें ग्राहकों को देने की आवश्यकता होती है तथा कुछ नकद रकम वस्तुओं इत्यादि का मूल्य चुकाने के लिये आवश्यक होती है। तीसरे, यदि अकस्मात् कोई खर्च आ पड़े तो उसे पूरा करने के लिये नकद रुपये की आवश्यकता पड़ती है। जब एकाएक नकद रुपये की जरूरत आ पड़ती है, तो कर्ज दिया हुआ रुपया वापिस पाना अथवा लाभ सहित ऋण-पत्र (securities) बेचना संभव नहीं होता। अन्त में कुछ व्यक्ति सट्टे की मनोवृत्ति से प्रेरित होकर भी नकद रकम अपने हाथ में रख सकते हैं। एक व्यक्ति

यह सोचता है कि भविष्य में व्याज की दर बढ़ेगी। इसलिये वह अपने साधनों को द्रव्य के रूप में अपने पास रख सकता है, जिससे मौका आने पर वह उसे ऊँची व्याज की दर पर उधार दे सके। इसके विरुद्ध यदि लोग यह सोचते हैं कि भविष्य में व्याज की दर गिर जायगी तो वे तुरन्त चालू ऊँची दर पर अपना रुपया लगा देंगे और इस प्रकार अपनी नकद रकम घटा देंगे। जब तक व्याज की दर के भविष्य के बारे में मत-भिन्नता रहेगी, तब तक कुछ लोग तो भविष्य में ऊँची दर पर रुपया लगाने की नीयत से नकदी अपने हाथों में रखेंगे और कुछ लोग भविष्य में दर गिरने के डर से अपना रुपया लगाते जायेंगे। साधारण परिस्थितियों में पहिले तीन कारणों को पूरा करने के लिये जो नकद रकम हाथ में रखी जायगी, उस पर व्याज की दर में परिवर्तन होने से अधिक प्रभाव नहीं पड़ता। वह विभिन्न आयों की सतह और समाज के आर्थिक जीवन पर निर्भर होगी। इन कारणों से जो रकम हाथ में रखी जायगी, उसे हम 'क्रियाशील रकम' (active balances) कह सकते हैं। परन्तु जो रकम सट्टे की नीयत से हाथ में रखी जाती है, उस पर व्याज की दर का बड़ा जल्दी प्रभाव पड़ता है। इस कारण से जो रकम हाथ में रखी जाती है, उसे हम 'अक्रियाशील रकम' (inactive balances) कह सकते हैं।

प्रायः ऐसा होता है कि व्याज की दर जितनी ऊँची होती है, साधारणतः अपनी आय में से उतनी कम रकम लोग नगदी के रूप में अपने हाथ में रखते हैं। क्योंकि रुपया बेकार रखने से अधिक व्याज मारा जायगा। परन्तु यदि उसे कर्ज में दिया जाय अथवा उससे ऋण-पत्र (securities) खरीदे जायें तो व्याज के रूप में अधिक लाभ होगा। ऐसी परिस्थिति में लोग रुपया लगाने के लिये उत्सुक रहेंगे। कुछ लोग यह सोचकर रुपया लगाने के लिये उत्सुक होंगे कि भविष्य में व्याज की दर गिर जायगी। अन्तिम व्याज की ऊँची दर व्यावसायिक कार्यों को रोकेंगी, नये लगाये जाने वाले रुपयों की रकम कम हो जायगी अर्थात् लोग कम रकम व्याज पर लगावेंगे, लोगों की आय की सतह कम हो जायगी और दैनिक व्यावसायिक लेन-देन के लिये आवश्यक नकद रकम की मात्रा कम हो जायगी। इसी प्रकार व्याज की दर कम होने से लोग अधिक रकम हाथ में रखना चाहेंगे, क्योंकि अब व्याज के रूप में अधिक रुपयों का नुकसान न होगा। कुछ लोग यह आशा करेंगे कि भविष्य में व्याज की दर बढ़ेगी इसमें वे नकद रकम तब तक के लिये रोकें रहेंगे अर्थात् वह रकम बेकार पड़ी रहेगी। व्याज की दर कम होने से लोगों की आय की सतह भी बढ़ जावेगी। इस प्रकार हम द्रवता-पसन्दगी की एक सूची तैयार कर सकते हैं और उसमें यह दिखा सकते हैं कि व्याज की विभिन्न दरों पर लोग कितनी नकद रकम अपने हाथ में रखना पसन्द करेंगे।

द्रवता की पसन्दगी की यह सूची तैयार हो जाने पर व्याज की दर किसी एक नमूने प्राप्त द्रव्य या रुपयों की मात्रा द्वारा निश्चित होगी। "इस प्रकार और यहाँ द्रव्य

व्याज की दर और
मुद्रा की मात्रा।

मात्रा आर्थिक योजना में प्रवेश करती है।¹ व्याज की दर ऐसी होनी चाहिये, जिससे द्रव कार्यों के लिये धन की मांग उसकी पूर्ति के बराबर होगी। किसी भी समय धन या मुद्रा की जो रकम प्राप्त होगी, वह कुछ व्यक्तियों के हाथ में अवश्य होनी चाहिये। अब व्याज की दर ऐसी होनी चाहिये, जिससे ये व्यक्ति सब रकम अपने हाथ में रखे रहे। यदि व्याज की दर इस एकमात्र दर (unique rate) में कम हुई तो रकम की कुल मात्रा जो लोग अपने पास रखना चाहेंगे उसकी पूर्ति में अधिक होगी। इससे व्याज की दर बढ़ जायगी। इसके विरुद्ध यदि व्याज की दर उस तरह से ऊँची हुई तो जितनी रकम लोग अपने पास रखना चाहेंगे, उमने अधिक प्राप्त रहेगी। इसलिये किसी दिये हुए समय में द्रवता-पसन्दगी की सूची और प्राप्त रकम की मात्रा व्याज की दर निश्चित करते हैं।

कीन्स के इस सम्बन्ध में एक कठिनाई यह है कि वह मुद्रा (money) का अर्थ साफ-साफ नहीं बतलाता। वह कहता है कि मुद्रा का अर्थ बैंक में जमा की हुई रकम से है। (Money is co-extensive with bank-deposits)। लेकिन जब राबर्टसन के साथ उसका विवाद हुआ तो उमने कहा कि उमका सिद्धान्त उधार (credit) की माँग और पूर्ति का द्योतक नहीं है। फिर व्याज पर लगाने के लिये रुपये की जो माँग होती है वह व्याज की दर से स्वतन्त्र नहीं होती। परन्तु कीन्स का मत है कि वह स्वतन्त्र होती है। व्यवसायी जो नकद रकम अपने पास रखते हैं, उम पर पूँजी की माँग का काफी हद तक प्रभाव पड़ता है। यह पूँजी व्याज के लिये लगाई जाती है और व्यवसायी इससे काफी प्रभावित होते हैं। इसलिये व्याज की दर पूँजी की सीमान्त योग्यता से स्वतन्त्रतापूर्वक निश्चित नहीं होती। फिर भी जैसा प्रो० राबर्टसन ने बतलाया है कि कीन्स के विचार पुराने सिद्धान्त (neo-classical theory) से बिल्कुल वेमेल नहीं है। व्याज की दर जमा करके न रखने (जैसा कीन्स ने कहा है) तथा उपभोग पर खर्च न करने के लिये इनाम कही जा सकती है।²

व्याज की दर कैसे निश्चित होती है? (What Determines the Rate of Interest?)—ऊपर जिन सिद्धान्तों की विवेचना की गई है—उन्हे हम दो

¹ Keynes, The General Theory of Employment Interest and Money, p 168.

² Economic Journal 1937, p. 431. Mr. Hicks in Ch. XII of the Value and Capital and Mr. Lerner in two articles, 'Alternate Formulations of the Theory of Interest', Economic Journal, June 1938, and 'Interest Theory, Supply and Demand for Loans or Supply and Demand for Cash', Review of Economic Statistics, 1944, have tried to reconcile Keynesian theory with neo-classical theories

वर्गों में बाँट सकते हैं। पहिला प्राचीन सिद्धान्त की नयी व्याख्या (neo-classical theory) और दूसरा कीन्स का सिद्धान्त। पहिले के मतानुसार व्याज की दर निश्चित होती है। व्याज की दर उठने वाली रकम की माँग और पूर्ति के आधार पर व्याज की दर निश्चित होती है। व्याज पर उठनेवाली रकम की माँग कई कारणों से होती है। ये रकमें जब उत्पादन के टेढ़े-मेढ़े तरीकों में लगाई जाती हैं, तो उत्पादकों की आय अधिक बड़े अनुपात में बढ़ती है, जिससे वे अधिक पूँजी की माँग करें। अथवा सरकार उस रकम या पूँजी पर कुछ देने को तैयार हो जाती है, जिससे उसे प्राप्त करके वह युद्ध इत्यादि अपने विभिन्न कार्यों को पूरे कर सके।

कर्ज के रूप में प्राप्त होनेवाली पूँजी की पूर्ति दो बातों पर निर्भर होती है। पहिली, इच्छापूर्वक की गई वचत की मात्रा और दूसरी बैंकों से प्राप्त होनेवाले कर्ज। कुल वचत की माँग और पूर्ति की मात्रा व्याज की दर निश्चित करते हैं। यह दर उस बिन्दु पर स्थिर या निश्चित होगी, जहाँ कर्ज पर उठनेवाली रकम की माँग और पूर्ति एक बराबर होगी। यदि वचत की मात्रा में बढ़ती हुई तो रकम की पूर्ति बढ़ जायगी, साथ ही उसकी माँग भी घटेगी, क्योंकि वचत बढ़ने से उपभोग घटेगा। इससे व्याज की दर गिरेगी।

कीन्स के सिद्धान्त के अनुसार व्याज की दर मुद्रा की माँग और पूर्ति के अनुसार निश्चित होती है। मुद्रा की पूर्ति बैंकों की व्यवस्था पर निर्भर होती है। मुद्रा की माँग लोगों की द्रवता पसन्दगी पर निर्भर होती है। एक निश्चित व्याज की दर पर मुद्रा की माँग ऐसी नहीं होनी चाहिये, जिसमें मुद्रा की सब पूर्ति खप जाय। यदि मुद्रा-स्फीति के कारण किसी देश में मुद्रा की पूर्ति बढ़ जाती है, तो व्याज की दर गिरेगी। इसमें शर्त यह है कि मुद्रा-स्फीति के कारण लोगों की द्रवता पसन्दगी में परिवर्तन नहीं होना चाहिये।

इन दोनों वर्गों के सिद्धान्तों में ऐसा सघर्ष नहीं है, जैसा सरसरी तौर से देखने में लगता है। मुद्रा-स्फीति से देश में कर्ज पर उठनेवाली रकम की मात्रा भी बढ़ेगी और इससे व्याज की दर गिरेगी। द्रवता पसन्दगी में परिवर्तन होने से लोग बाजार में कर्ज के रूप में कम अथवा अधिक रकम भेजेंगे और हम यह कह सकते हैं कि इस रकम की पूर्ति पर प्रभाव पड़ने से उस परिवर्तन का प्रभाव व्याज की दर पर भी पड़ेगा।

तब यह पूछा जा सकता है कि वचत की मात्रा और व्याज की दर में क्या सम्बन्ध है? वचत की मात्रा एक तोड़पट्टी के रूप में आय पर निर्भर होती है और दूसरे वचन करने की इच्छा पर। अर्थात् आय की विभिन्न सतहों पर लोग किस अनुपात में वचत करना चाहेंगे। परन्तु द्रवता-पसन्दगी की स्थिति निश्चित रहने से वचत की मात्रा बढ़ने से बाजार में कर्ज के लिये प्राप्य पूँजी भी बढ़ जायगी। इसलिये वचत की मात्रा व्याज की दर निश्चित करनेवाले साधनों पर प्रभाव डालकर व्याज की दर पर प्रभाव डालती है।

व्याज का भविष्य, आविष्कारों का प्रभाव (The future of interest, Effect of invention)—व्याज की दर का भविष्य क्या है? समाज की उन्नति का इस पर क्या प्रभाव पड़ेगा? हम जानते हैं कि वह पूँजी की माँग और व्याज दो बातों पर निर्भर होता है—कर्ज के लिये प्राप्य पूर्ति पर निर्भर है। पूँजी की माँग और पूर्ति। इसलिये भविष्य में व्याज की दर इस बात पर निर्भर करेगी कि आविष्कारों और प्रगति के कारण कर्ज की माँग बराबर बढ़ती रहेगी अथवा समाज की उन्नति के साथ-साथ पूँजी भी प्रचुर मात्रा में प्राप्त रहेगी। टास्मिन् के शब्दों में व्याज की दर 'मगह और उन्नति के बीच एक दांड पर निर्भर होती है।'

प्रायः आशा यह की जाती है कि कर्ज पर उठने वाली पूँजी की मात्रा भविष्य में बढ़ेगी। क्योंकि मनुष्य सभ्यता की मीढ़ी पर जैसे-जैसे चढ़ता है, वह साधारणतः अधिक दूरदर्शी हो जाता है। आदिम मनुष्य भविष्य के बारे में कभी आविष्कारों का व्याज नहीं सोचना था। परन्तु मनुष्य ने जैसे-जैसे उन्नति की, वैसे-वैसे वह भविष्य के लिये कुछ बचाने की चिन्तित होता गया। कीन्स के शब्दों में उनकी द्रव्यता की पसन्दगी बढ़ती गई।

इसके सिवाय उद्योगों का उत्पादन बढ़ने के साथ-साथ लोगों की आय की मति भी बढ़ती जाती है। इसलिये उनकी बचत करने की शक्ति भी काफी बढ़ जाती है। अतः बचत की मात्रा बढ़ाने की प्रवृत्ति दिखावेगी। इसलिये अन्य वस्तुओं के वयाशक्ति रहने हुए इससे कर्ज के लिये प्रस्य पूँजी की मात्रा बढ़ेगी, जिसमें कि व्याज की दर बढ़ेगी।

लेकिन उसका गिरना या न गिरना भविष्य में पूँजी की माँग पर निर्भर रहेगा। और यह माँग आविष्कार तथा उन्नति पर निर्भर होगी। आविष्कारों के कारण कर्ज के लिये पूँजी की हमेशा माँग रहेगी। नये-नये तरह की मशीनें बनेगी और उन्हें कारखानों में लगाया जायगा। इससे आगे चलकर और बड़ी मशीनों की आवश्यकता पड़ सकती है, जिससे उत्पादन का क्रम अधिक लम्बा हो जायगा। ऐसी परिस्थिति में पूँजी की माँग बढ़ेगी। परन्तु इस परिस्थिति के विरुद्ध भी एक परिस्थिति हो सकती है। बहुत पहिले जैसा रे (Rea) ने बतलाया था कि श्रम-विभाजन के कारण ठहरने अथवा प्रतीक्षा करने की प्रवृत्ति कम हो जाती है। जब उत्पादन मशीनों द्वारा होता है, तो उस की क्रिया सरल और सीधी भी हो सकती है और साथ ही उत्पादन का समय भी कम किया जा सकता है। इसलिये आविष्कारों का अन्तिम परिणाम इन दो प्रकार की परिस्थितियों के प्रभावों द्वारा जाना जायगा।

सब बातों का ध्यान रखते हुए सम्भावना यह है कि भविष्य की दर गिरेगी। दो अन्य कारण हैं, जिनके आधार पर यह कहा जा सकता है कि भविष्य में व्याज की दर गिरेगी। एक तो विशेषकर पश्चिमी देशों में यह देखने में क्या व्याज की दर अभी आया है कि जनसंख्या साधारणतः स्थिर होने और कहीं-कहीं कम होने की प्रवृत्ति दिखायी दे रही है। इससे कर्ज के लिये

पूँजी की माँग कम होने की सभावना है। क्योंकि उत्पादन का ढग वही रहने से प्रति व्यक्ति पीछे वस्तुओं की वही मात्रा उत्पादन करने के लिये कम पूँजी की आवश्यकता पड़ेगी। दूसरे, जैसे-जैसे कोई समाज अधिक धनी होता जाता है, उसकी उपभोग की प्रवृत्ति कम होती जाती है। जैसे-जैसे आय बढ़ती है, उपभोग पर खर्च होनेवाला उत्पादन कम होता जाता है और वचत का अनुपात बढ़ता जाता है। फल यह होगा कि व्याज की दर घटेगी। तो क्या कभी वह शून्य पर आ सकती है? कर्ज की माँग की दृष्टि से शून्य व्याज-दर का अर्थ यह होगा कि पूँजी का वास्तविक सीमान्त उत्पादन शून्य है। जब वास्तविक सीमान्त उत्पादन शून्य है तो उसका अर्थ यह कि हम अधिक पूँजी लगाकर उत्पादन अधिक नहीं बढ़ा सकते। यहाँ हम ऐसी स्थिति में आ जाते हैं, जब हमारी उत्पादन शक्ति अपनी पराकाष्ठा या चरम सीमा पर पहुँच चुकी है। अर्थात् हमारी सब आवश्यकताएँ पूरी हो चुकी हैं। परन्तु हम समाज की ऐसी स्थिति की कल्पना नहीं कर सकते, जहाँ मनुष्यों की सब आवश्यकताएँ और इच्छाएँ पूरी हो चुकी हों। ओर जब तक मनुष्य की आवश्यकताएँ और इच्छाएँ रहेगी, तब तक पूँजी लगाने की असीम गुजाइश रहेगी। इसलिये व्याज की दर शून्य पर नहीं आ सकती।

इसी प्रकार पूर्ति की दृष्टि से शून्य व्याज-दर का अर्थ यह होगा कि लोग विना व्याज के अर्थात् विना किसी इनाम के मुफ्त में कर्ज देते जायगे। लोगों में कोई द्रवता-पसन्दगी नहीं होगी। परन्तु कुछ ऐसे कारण हैं, जिनसे द्रवता-पसन्दगी शून्य पर नहीं आयगी। व्याज दर गिरने पर द्रवता-पसन्दगी अर्थात् नकद पूँजी में ज्यादा रूपया आ जायगा और इसका उपयोग दैनिक व्यवसाय में होगा। साथ ही व्याज दर गिरने से वह नुकसान कम हो जायगा जो ज्यादा नकदी हाथ में रखने से होगा। इसलिये “संस्थाओं तथा मनोविज्ञान के कुछ ऐसे प्रभाव मौजूद रहते हैं, जो कि व्याज-दर की सीमा शून्य के बहुत ऊपर बाँध देते हैं।” अर्थात् व्याज दर शून्य पर कभी नहीं आने पाती। इसलिये व्याज-दर की शून्य पर आने की सभावना कभी नहीं हो सकती।¹

¹प्रोफेसर शुम्पीटर (Schumpeter) के मतानुसार एक प्रगति-हीन समाज (static state) में व्याज दर शून्य हो सकती है। व्याज इसलिये उत्पन्न होता है कि अस्थायी मुनाफे से ललचा कर उत्पादक पूँजी मागते हैं। लेकिन प्रगतिहीन समाज में मुनाफा भी रुक जाता है। इसलिये व्याज दर शून्य पर आ जायगी। लेकिन यह विचार गलत है। प्रगतिहीन समाज में भी जमा न करने की प्रवृत्ति एक प्रकार का आत्म-त्याग या निरोध हो जायगा और इस प्रवृत्ति में व्याज निहित या व्याप्त रहेगा। इस सम्बन्ध में देखो L. Robbins, 'On some ambiguity in the conception of the stationary equilibrium,' *Economic Journal*, June 1930

व्याज की विभिन्न दरें (Different Rates of Interest)—अभी तक हमने आर्थिक व्याज की विवेचना की है। यदि पूर्ण प्रतियोगिता का वातावरण हो तो शुद्ध व्याज की सब जगह वही दर होनी चाहिए। परन्तु वास्तव में भिन्न-भिन्न देशों में व्याज की दर भिन्न-भिन्न होती है। एक ही देश में अलग-अलग साहूकार अलग-अलग दर में व्याज लेते हैं और उन दरों में काफी अन्तर रहता है। व्याज की दरों में यह अन्तर क्यों होता है ?

व्याज की दर में अन्तर का प्रधान कारण यह है कि कर्ज लेनेवाले नव लोग एक-गो अच्छी जमानत या धरोहर नहीं दे सकते। जब साहूकार यह जानता है कि कर्ज लेने वाला ईमानदार है, उसकी आर्थिक स्थिति अच्छी है और वह कर्ज वापिस देने में समर्थ होगा तो वह खुशी से कम दर पर कर्ज दे देगा, जैसा कि लोग सरकार के लिये करते हैं। लेकिन यदि उसे उन नव बानों के बारे में मन्देह हुआ तो वह ऊँची व्याज-दर पर कर्ज देगा, जैसा कि लोग किसानों से लेते हैं। व्याज-दर में फर्क का दूसरा कारण यह है कि कर्ज अलग-अलग समय के लिये दिये जाते हैं। यदि कर्ज लम्बे समय के लिये चाहता है, तो साहूकार तो अपनी रकम को काफी दिनों के लिये त्याग करना पड़ेगा। उसकी द्रवता कम हो जायगी और वह ऊँची व्याज दर की आशा करेगा। यदि थोड़े समय के लिये चाहता तो शायद वह इतनी ऊँची व्याज दर की आशा न करता। अन्तिम कारण यह है कि कर्ज के बाजार में प्रायः अपूर्ण प्रतियोगिता रहती है। एक बाजार में कई छोटे-छोटे बाजार होते हैं और उनमें भिन्न-भिन्न प्रकार के ऋण दिये जाते हैं। जो बैंक लिमिटेड कंपनियों के रूप में चलते हैं, वे एक वर्ग के लोगों को कर्ज देते हैं और साहूकार दूसरे वर्ग के लोगों को। ग्रामों में जो साहूकार होते हैं उन्हें प्रायः कोई बड़ी प्रतियोगिता का सामना नहीं करना पड़ता। इस तरह अलग-अलग बाजारों में अलग-अलग व्याज दर हो सकती है और उनमें साम्यता की प्रवृत्ति होनी आवश्यक नहीं है। ग्राम के लोग ऊँची दर पर बड़े बैंकों से रुपया रखने की अपेक्षा पोस्ट ऑफिस सेविंग्स बैंक में कम दर पर रुपया रखना अधिक पसन्द कर सकते हैं।

अन्तिम कारण अर्थात् बाजार की अपूर्ण प्रतियोगिता यह भी बतलाती है कि अलग-अलग देशों में व्याज-दर अलग-अलग हो सकती है। ऊँची व्याज-दर मिलने पर भी एक देश के लोग दूसरे देश में रुपया लगाना पसन्द न करे, क्योंकि उन्हें उस देश के ऋण-पत्र पसन्द नहीं हैं, अथवा उन्हें उस देश के राजनीतिक भविष्य और आर्थिक शक्ति का पर्याप्त ज्ञान नहीं है।

व्याज की आवश्यकता और औचित्य (Necessity and Justification of Interest)—व्याज लेना केवल आधुनिक काल में उचित माना जाने

लगा है। प्राचीन काल में व्याज लेना अनुचित समझा जाता था और व्याज के सिद्धान्त को निन्दनीय समझा जाता था। प्राचीन काल में लोग इस बात को नहीं समझते थे कि पूँजी से क्या-क्या सेवाये प्राप्त होती हैं। इसलिये अरिस्टॉटल (Aristotle) ने व्याज प्रथा की घोर निन्दा की है। अरिस्टॉटल के बाद के लेखकों का मत था कि ऋण देकर न तो साहूकार कोई त्याग करता है और न कर्जदार को उससे कोई लाभ होता है। इसलिये व्याज लेना धन का अस्वाभाविक उपयोग करना था। प्राचीन काल में पूँजी से लाभ उठाने के मौके अधिक नहीं थे। अधिकांश ऋण उपभोग सम्बन्धी रहते थे, जिन्हें ऐसे धनी लोग देते थे, जिनके पास काफी रुपया रहता था और प्रायः ऐसे गरीब लोग लेते थे, जिन्हें रुपये की बड़ी आवश्यकता होती थी। इसलिये व्याज लेना निन्दनीय समझा जाता था।

आधुनिक काल में कार्ल मार्क्स तथा अन्य समाजवादियों की आलोचना के कारण व्याज के औचित्य का प्रश्न फिर उठ खड़ा हुआ है। मार्क्स का मत है कि उत्पादन में जितनी श्रम की मात्रा लगती है, उसी के आधार पर मूल्य निश्चित होती है। इसलिये मूल्य पर व्याज की समाजवादी आलोचना। केवल श्रम का अधिकार होना चाहिए। परन्तु मजदूरों को केवल इतना दिया जाता है, जिससे वे किसी प्रकार जीवित रह सकें। बाकी जो आय बचती है, उसे पूँजीपति हड़प जाते हैं। इसलिये मार्क्स के मतानुसार व्याज एक प्रकार की चोरी अथवा ठगी है। समाजवादी व्यवस्था में व्याज का अस्तित्व नहीं रहेगा।

यदि निजी सम्पत्ति की नैतिकता की विवेचना करना असंगत होगा, तो केवल इतना कहना पर्याप्त होगा कि जब तक निजी सम्पत्ति के अधिकार को मान्यता प्राप्त रहेगी, तब तक लोगों की समय की पसन्दगी और द्रवता-पसन्दगी के मिवाय भी व्याज को एक स्वतन्त्र आधार पर भी उचित ठहराया जा सकता है। यह सिद्ध किया जा सकता है कि एक समाजवादी सरकार को भी कम से कम हिसाब-किताब रखने की दृष्टि से दो कारणों से व्याज दर का सहारा लेना पड़ेगा। सरकार की पूँजी सम्बन्धी साधन सीमित रहेंगे और उन साधनों को विभिन्न उद्योगों में लगाना पड़ेगा। परन्तु विभिन्न उद्योगों की उत्पादन-शक्ति एक-सी नहीं हो सकती। यदि कुछ उद्योगों के उत्पादन से १० प्रतिशत लाभ होगा तो कुछ से केवल ३ प्रतिशत होगा। चूँकि समाजवादी सरकार भी अपनी पूँजी पर अधिक से अधिक लाभ चाहेगी, इसलिये वह भी अपनी एक सतह (standard) निश्चित कर लेगी और जिन उद्योगों में उस आदर्श सतह से कम लाभ होगा, उनमें पूँजी न लगावेगी। यह आदर्श लाभ की दर व्याज के मिवाय और कुछ नहीं है। इसलिये व्याज की दर एक प्रकार की छलनी है, जिसमें से उत्पादन की योजनाएँ

छानी जाती है और केवल उनको गृहण किया जाता है, जिनमें भविष्य में अधिक लाभ होगा।¹

केवल इतना ही नहीं समाजवादी सरकार जीवन के स्तर को बढ़ाना चाहती है तो उसे व्याज दर का महारा लेना ही पड़ेगा। मान लो, पहिले मजदूर उद्योग की वस्तुएं बनाने में लगे थे, जिनमें पूरा उत्पादन उन में एक बराबर बंट जाता था। अब मजदूरों के रहन-सहन का दर्जा बढ़ाने के लिये कुछ मजदूरों को उत्पादक वस्तुओं के निर्माण में लगाना पड़ेगा जिसमें कुछ समय बाद इन वस्तुओं की मह्यता में उद्योग की वस्तुओं के उत्पादन की मात्रा बढ़ जायगी। लेकिन कुछ समय के लिये उन मजदूरों का पोषण जो उत्पादक वस्तुओं के बनाने में लगे हैं, अन्य मजदूरों द्वारा होगा। उनलिये बाकी मजदूर अपनी उपभोग की वस्तुओं का एक अंश उन मजदूरों को देंगे। यह अंश प्रति नैकड़ा एक दर में काटा जायगा और यही व्याज होगा। तात्पर्य यह है कि मजदूरों को कुछ समय तक छुट्टी या प्रतीक्षा करना आवश्यक है और भविष्य में अपनी आय बढ़ाने के लिये अपनी वर्तमान आय में कुछ अस्थायी कमी करने भी आवश्यक है। यह अस्थायी कमी प्रतीक्षा की कीमत अर्थात् व्याज है।

लगान, व्याज और आभास-लगान (Rent, Interest and Quasi-Rent)—इधर कुछ दिनों में लगान और व्याज के भेद को लेकर एक विवाद चला है। सब प्रकार की सम्पत्ति में जिनमें भूमि भी शामिल है, जो आय होती है, उसे लगान भी कह सकते हैं और व्याज भी। जब सम्पत्ति के मूल्य का विचार किये बिना उससे पूरी आय का विचार करने हैं, तो उसे हम लगान मान सकते हैं, परन्तु जब उस आय को सम्पत्ति के मूल्य के प्रति नैकड़ा की दृष्टि में देखते हैं, तो उसे हम व्याज मान सकते हैं। परन्तु अर्थशास्त्र में यह भेद अब भी चलता है, क्योंकि भूमि पूँजी से अलग समझी जाती है। इसलिये भूमि से होनेवाली आय अर्थात् लगान पूँजी से होनेवाली आय अर्थात् व्याज से भिन्न समझी जाती है।

कुछ आलोचकों² के मतानुसार भूमि को पूँजी से अलग मानने के लिये कोई मौलिक कारण नहीं है। कई वस्तुएँ जैसे कच्चा लोहा इत्यादि भी प्रकृति की उतनी ही स्वतंत्र देन हैं, जितनी कि भूमि। मनुष्य इन वस्तुओं को लेता है, उनमें अपना श्रम लगाकर उनका आकार-प्रकार इत्यादि बदल देता है और उन्हें अधिक मूल्यवान बना देता है। भूमि के बारे में भी यही बात सत्य है। मनुष्य उसे ले लेता है और उसमें श्रम लगाता है, तब वह उपज देने लायक होती है। वस्तुओं की स्वाभाविक उत्पत्ति का उनके मूल्य पर कोई प्रभाव नहीं पड़ता। दूसरे, भूमि की तरह अन्य वस्तुओं की पूर्ति भी निश्चित है। “इसने सन्देह नहीं कि पृथ्वी का धरातल नहीं

¹ Henderson, Supply and Demand, p. 130.

² Cannon, A Review of Economic Theory, p. 246.

बढ़ाया जा सकता। परन्तु यह बात अन्य प्राकृतिक वस्तुओं पर भी लागू होती है। प्रकृति की दी हुई अन्य वस्तुओं की मात्रा भी नहीं बढ़ायी जा सकती। तीसरे यह कहा जा सकता है कि भूमि में कोई अविनाशी गुण नहीं होते। भूमि में जो रासायनिक और भौतिक गुण रहते हैं, वे बराबर क्षीण होते रहते हैं और अन्य वस्तुओं की तरह उनकी भी पूर्ति करनी पड़ती है। अन्त में घटती उपज का नियम केवल भूमि के सम्बन्ध में ही लागू नहीं होता। मशीनों तथा पूँजी के अन्य रूपों में भी वह उसी प्रकार लागू होता है। भूमि की पूर्ति स्थिर रखकर तथा श्रम और पूँजी की पूर्ति बढ़ाकर हम यह सिद्ध कर देते हैं कि भूमि में कुछ अतिरिक्त मात्रा भी रहती है। इसी प्रकार हम पूँजी में भी अतिरिक्त मात्रा दिखा सकते हैं। यदि हम पूँजी की पूर्ति स्थिर रखें और दूसरे सहयोगी साधनों की मात्रा में परिवर्तन कर दें तो यह सिद्ध कर सकते हैं कि पूँजी में भी अतिरिक्त मात्रा होती है। यदि हम भूमि की कुल पूर्ति का उसकी किस्मों के अनुसार वर्गीकरण कर दें, तो अच्छे किस्मों की भूमि में अतिरिक्त या अधिक मात्रा दिखा सकते हैं। इसी तरह यदि हम भूमि की तरह मशीनों का भी वर्गीकरण कर दें तो उनमें भी हम अतिरिक्त मात्रा दिखा सकते हैं। जिस प्रकार लगान न देनेवाली भूमि होती है, उसी प्रकार मशीनें और औजार भी होते हैं, जिनका मूल्य कूड़ा-करकट से अधिक नहीं होता तथा ऐसे मकान भी होते हैं, जिनका मरम्मत करना और सुरक्षित रखना मुश्किल से लाभदायक होता है। कुछ मशीनें ऐसी होती हैं, जिनसे कुछ व्याज नहीं मिलता और कुछ ऐसी होती हैं, जिनसे लाभ मिलता है। व्याज की यह व्याख्या उत्पादन के दूसरे साधनों पर भी लागू की जा सकती है।

इसलिये लगान और व्याज में कोई महत्वपूर्ण अन्तर नहीं माना जाना चाहिए। भूमि का मूल्य उसी प्रकार निश्चित किया जाता है जिस प्रकार पूँजी का। भूमि के किसी टुकड़े का मूल्य उसने प्राप्त होनेवाले लगान के आधार पर निश्चित किया जाता है। इसी प्रकार मशीनों तथा अन्य उत्पादक वस्तुओं का मूल्य उसने होनेवाली आय से निश्चित किया जाता है। इसके विवाय जब व्यवसायीगण अपने साधन लगाने के लिये उपयुक्त क्षेत्र खोजते हैं, तब वे पूँजी और भूमि में कोई मादिक अन्तर नहीं मानते। यदि उनके लाभ में वृद्धि होती हो, तो वे बिना भेद-भाव पोंचे भूमि अपना मर्गान अपना श्रम में अपने साधन लगा देंगे। इसलिये अर्थशास्त्रियों ने लगान और व्याज में जो भेद कर रखा है, उसका प्रधान प्रमाण प्रत्यक्ष जीवन में नहीं मिलता।

मार्शल के समान अर्थशास्त्री भी जिन्होंने लगान और व्याज में भेद किया है, इन आलोचकों की यह बात स्वीकार करते हैं कि भूमि और पूँजी में बहुत-सा समानताएँ हैं। भूमि और पूँजी में किसका भेद भूमि और पूँजी में केवल नहीं है, बल्कि उसका भेद है। यद्यपि दूसरे अर्थों का अन्तर है। वस्तुएँ भी प्रकृति की देन हैं, परन्तु फिर भी :

उस प्रकार की स्वतन्त्र देन नहीं है जैसी की भूमि 'भूमि की माग में किसी भी दिशा में परिवर्तन होने में उमर कीमत पर अपेक्षाकृत अधिक प्रभाव पड़ेगा। किसी साधारण वस्तु की माग में वही परिवर्तन होने से उनकी कीमत पर उतना गहरा प्रभाव नहीं पड़ेगा।' भूमि की माग में कमी या वृद्धि होने पर उनकी कीमत किसी भी हद तक गिर या बढ़ सकती है। परन्तु किसी वस्तु की माग में ऐसा परिवर्तन होने में दीर्घकाल में उमर का मूल्य उत्पादन खर्च में अधिक न होगा। भूमि की कमी हमेशा बनी रहती है, परन्तु अन्य वस्तुओं की कमी अस्थायी होती है और कभी-कभी होती है। जहाँ तक लगान की व्याख्या मशीनों में लागू करने की बात है, उन सम्बन्ध में यह कहा जाता है कि यदि पूर्ण प्रतियोगिता मान ली जाय तो फिर नव उत्पादक अच्छी से अच्छी मशीनों का उपयोग करेंगे। फिर मशीनों में अतिरिक्त वृद्धि होने की गुंजाइश नहीं रहेगी। परन्तु दीर्घकाल में प्रतियोगिता में लगान का उन्मूलन नहीं होता।

लगान, व्याज और आभास-लगान के बीच में अन्तर दो बातों पर निर्भर रहता है एक पूर्ति की लोच पर और दूसरा लगान, व्याज और समय पर। जब किसी वस्तु की पूर्ति अल्प और आभास लगान में दीर्घकाल में वेलोच रहती है, तब लगान उत्पन्न अन्तर। होता है।

जब किसी वस्तु की पूर्ति अल्पकाल में वेलोचदार होती है और दीर्घकाल में लोचदार होती है, तब उससे होनेवाली आय को आभास-लगान (quasi-rent) कहते हैं। व्याज शब्द उन वस्तुओं से होनेवाली आय पर लागू होता है, जिसकी पूर्ति लोचदार होती है। अर्थात् जो दीर्घकाल और अल्पकाल में स्वतन्त्रतापूर्वक, बढ़ाई जा सकती है। इसलिये भूमि तथा अन्य स्वाभाविक साधनों से होनेवाली आय लगान है। मनुष्य के बनाये हुए साधनों, औजारों तथा पुराने एवं बँधे हुए उत्पादन-साधनों से होनेवाली आय आभास-लगान है, तथा स्वतन्त्र और चालू पूँजी से होनेवाली आय व्याज है। मार्शल ने यह भेद एक बड़ा अच्छा उदाहरण देकर समझाया है।² मान लो, एक झाड़ी में आकाश से कुछ उलका पत्थर बरसते हैं, जो हीरो

¹ *Henderson*, Supply and Demand, p. 85.

² *Marshall*, Principles, p. 415-421.

से भी अधिक कड़े हैं। मान लो, ये पत्थर ऐसे हैं कि प्रत्येक पदार्थ को काट सकते हैं। जिन लोगों के पास ये पत्थर होंगे उनके पास एक प्रकार की सम्पत्ति हो जायगी। इस सम्पत्ति का उत्पादन लागत से कोई सम्बन्ध नहीं है। यह सम्पत्ति लगान की तरह है। मान लो, जितने पत्थर वरसे थे वे सब उठाये नहीं गये हैं। यदि अच्छी तरह खोज की जावे तो कुछ इवर-उधर पड़े हुए मिल जावेंगे और उनकी पूर्ति बढ़ जावेगी। यदि अल्पकाल में इन पत्थरों की माँग बढ़ती है, तो उनकी उपयोगिता के कारण उनका मूल्य भी बढ़ेगा और लोग उन्हें बड़े परिश्रम से खोजेंगे। यह तब तक जारी रहेगी, जब तक कि उनकी पूर्ति इतनी बढ़ जायगी कि उनसे होनेवाली जाय उनकी खोज पर खर्च होने वाली पूँजी और श्रम के बराबर है। यह आय आभास-लगान के समान है। अब इसके बाद मान लो इन पत्थरों की लगातार वर्षा होती है। अब जिनके पास ये पत्थर होंगे, उन्हें दीर्घकाल में अथवा अल्पकाल में उनसे कोई विशेष लाभ (differential surplus) न होगा, क्योंकि अब उन्हें कोई भी व्यक्ति प्राप्त कर सकता है और रख सकता है। अब उनसे जो लाभ होगा वह व्याज के समान होगा।

इसलिये लगान, व्याज और आभास-लगान एक दूसरे से मिले-जुले रहते हैं। उनमें केवल मात्रा या अंशों का अन्तर रहता है। लेकिन यह अंशों का अन्तर इतना महत्वपूर्ण है कि वैज्ञानिक और व्यावहारिक दृष्टि से हम इसे किस्म या प्रकार भेद भी कह सकते हैं। “प्रतियोगिता की परिस्थितियों के कारण जो एक अस्वाभाविक पूँजी बनती है, उस पर प्राप्त होनेवाली व्याज से कुछ ऐसी सामाजिक समस्याएँ उत्पन्न होती हैं, जो कि स्वाभाविक साधनों पर प्राप्त होनेवाले लगानजनित समस्याओं से भिन्न होती हैं।”¹ यह भेद कर-सम्बन्धी बातों में विशेष महत्व का होता है। आर्थिक व्याज पर कर लगाने से उसके विपरीत फल होते हैं। कर्ज पर उठनेवाली पूँजी की मात्रा घट जावेगी। परन्तु आर्थिक लगान पर कर लगाया जा सकता है। यदि सरकार पूरा आर्थिक लगान ले ले तो भी भूमि की पूर्ति की मात्रा पर उसका कोई प्रभाव नहीं पड़ेगा। “इसलिये भूमि के लगान को एक स्वतंत्र वस्तु की तरह नहीं देखा जाता। वरिक्त किमी प्राणी-परिवार समूह के एक बड़े जीव की तरह देखा जाता है। यह बात अवश्य है कि उसकी कुछ अपनी ऐसी विशेषताएँ हैं, जिनका सिद्धान्त तथा व्यवहार की दृष्टि से बहुत महत्व है।”²

¹ *Thursing*, Principles of Economics, Vol. II, Chap 47.

² *Marshall*, Principles. Preface to the 1st Edition, p. 1

अध्याय २१

मजदूरी

(Wages)

मजदूरी क्या है ? (Nature of Wages)—मजदूरी को उनके काम या सेवाओं के लिये जो पारिश्रमिक दिया जाता है, उसे मजदूरी कहते हैं। कुछ बातों में मजदूरी व्याज और लगान में भिन्न होती है।

क्या मजदूरी की एक व्याज की एक शुद्ध दर होती है जो किसी बाजार में सर्वमान्य दर सब जगह एक-सी रहती है। मजदूरी की ऐसी कोई शुद्ध दर नहीं होती। मजदूरी की दर प्रति मनुष्य और प्रति स्थान पीछे अलगअलग होती है। व्याज एकजानीय या एक-मा

(homogeneous) होता है। परन्तु मजदूरी कई तरह की (heterogeneous) होती है। मजदूरी लगान में भी भिन्न होती है। लगान की परिमिति शून्य के ऊपर एक छोटी सी मर्यादा में लगाकर एक बहुत बड़ी सख्या या मात्रा में हो सकती है। परन्तु मजदूरी में इतना बड़ा अन्तर कभी नहीं हो सकता। मजदूरी की एक कम से कम हद या मात्रा होती है जो मनुष्य को जिन्दा रखने और उसे काम करने के योग्य बनाये रखने के लिये आवश्यक है। इस मात्रा में कम पर मजदूरी की दर नहीं जा सकती। मजदूरी और लगान में एक अन्तर और है। लगान की एक सर्वमान्य दर का कोई अर्थ नहीं होता। परन्तु मजदूरी की सर्वमान्य दर (general rate) का अर्थ होता है। मजदूरी की सर्वमान्य दर इस अर्थ में होती है कि विलकुल निम्न श्रेणी में जो कम दर होती है, उसमें और सर्वमान्य दर में अपेक्षाकृत कम अन्तर होता है। और उच्च श्रेणी के जो कुशल मजदूर होते हैं, उनकी दर से बहुत अधिक नहीं होते। जिस प्रकार हम वस्तुओं के सामान्य सतह (general level) की बात करते हैं, उसी प्रकार एक दूसरे अर्थ में मजदूरी की सामान्य दर की चर्चा कर सकते हैं। जिस तरह एक व्यापक दृष्टि से हम यह कह सकते हैं कि वस्तुओं के दाम बहुत ऊँचे हैं, अथवा गिरे हुए हैं, उसी प्रकार अधिकांश वर्गों की मजदूरी की दर ऊँची अथवा कम होने से हम यह कह सकते हैं कि अधिकांश वर्गों की मजदूरी की दर (स्तरों में) ऊँची अथवा नीची है। इसलिये मजदूरी लगान तथा व्याज दोनों से भिन्न होती है।

वास्तविक मजदूरी और नाममात्र की मजदूरी (Real Wages and Nominal Wages)—उत्पादक अपने मजदूरों या कार्यकर्ताओं को हर हफ्ते अथवा

हर महीने कोई काम करने के लिये कुछ रुपये देते हैं। रुपयों की यह मात्रा जो एक मजदूर कोई काम करने के लिये पाता है, मौद्रिक मजदूरी या नाम की मजदूरी (nominal money or wage) कहलाती है। परन्तु मुद्रा तो केवल विनिमय का साधन है। उसकी आवश्यकता इसलिये होती है कि उसके बदले वस्तुएँ और सेवाएँ प्राप्त की जा सकती हैं। इसलिये मजदूरी में प्राप्त रुपयों के बदले में मजदूर अपनी आवश्यकता की जो वस्तुएँ खरीदता है, वह उसकी वास्तविक मजदूरी है। श्रम के बदले में जो रुपया मिलता है, वह तो मौद्रिक मजदूरी हुई और उस मुद्रा के बदले में जो वस्तुएँ मिल सकती हैं, वह वास्तविक मजदूरी (real wages) हुई। इसलिये वास्तविक मजदूरी का अर्थ आवश्यकताओं, आराम तथा आनन्द की उस वस्तुओं से है, जिन्हें मजदूर अपनी मजदूरी के बदले में प्राप्त कर सकता है। ये वस्तुएँ मौद्रिक मजदूरी के सिवाय अन्य कई वस्तुओं पर निर्भर होती हैं।

वास्तविक मजदूरी निश्चित करनेवाली बातें (Factors Determining Real Wages)—मजदूर मजदूरी और भत्ते के रूप में कुल जितना रुपया प्राप्त करता है वास्तविक मजदूरी इस कुल रकम के साथ ही मुद्रा की विशेषता पर निर्भर करती है। (१) वास्तविक मजदूरी निश्चित करनेवाली सबसे प्रधान और पहली बात मुद्रा खरीदने की शक्ति (purchasing power of money) होती है। प्रत्येक मजदूर को मजदूरी रुपया, आना और पाई में मिलती है। पर रुपया-पैसा तो कोई खा नहीं सकता। एक रुपया बाजार में जितना खरीद सकता है, वही उसकी वास्तविक मजदूरी होगी। हो सकता है कि रुपयों की दृष्टि से किसी देश में मजदूरी की दर ऊँची हो। परन्तु यदि उस देश में कितनी अन्य देश की अपेक्षा वस्तुओं के भाव ऊँचे हैं, तो मजदूरी में अधिक रुपया मिलने पर भी उस देश के मजदूरों को वास्तविक लाभ नहीं होता। नये देशों में पुराने देशों की अपेक्षा मौद्रिक मजदूरी ऊँची होती है, परन्तु वास्तविक मजदूरी में कोई विशेष अन्तर नहीं पड़ता। मुद्रा की खरीद-शक्ति जानने का सबसे अच्छा तरीका सूची-अंक (index number) है।

(२) मजदूरी देने का तरीका (form of payment) भी वास्तविक मजदूरी निश्चित करने में विचारणीय होता है। यद्यपि मजदूरी प्रायः मुद्रा में दी जाती है, परन्तु उसके सिवाय वह कभी-कभी कुछ अन्य वस्तुएँ भी मजदूरी के रूप में पा सकते हैं।

(३) वास्तविक मजदूरी निश्चित करने में कार्य काल की लम्बाई (the length of the working period) का भी विचार करना चाहिए। हमने ये कितने दिन काम होता है तथा पूरे वर्ष में कुल कितने दिन काम हुआ, इन सबका

विचार करना चाहिए। न्ययो की दृष्टि से दो मजदूर वर्ष में एक बराबर पैदा करते हैं, परन्तु उनमें से एक कई महीनों तक बेकार रह सकता है। तब दूसरे मजदूर की वास्तविक मजदूरी पहिले मजदूर की अपेक्षा कम होगी।

(४) चौथी महत्वपूर्ण बात काम की किस्म (nature of employment) है। कई काम ऐसे होते हैं, जिनसे मजदूर का जीवन कम हो जाता है। काम का उसकी उम्र पर असर पड़ता है। जैसे रेलवे ड्राइवर और लोहा गलाने की भट्टी में काम करनेवाले मजदूरों का काम उन्ही प्रकार का होता है। ऐसे लोगों की मोद्रिक मजदूरी ऊँची रहने लगे, भी वास्तविक मजदूरी कम रहती है। परन्तु जिस काम में आराम और आनन्द मिलता है तथा सामाजिक सम्मान मिलता है, उसमें वेतन कम रहते हुए भी लोग उसे स्वीकार करना पसन्द करते हैं। वास्तविक मजदूरी का हिसाब लगाते समय हमें इन बातों का विचार करना पड़ता है।

(५) कुछ अतिरिक्त उपार्जन (extra earnings) करने की संभावना का भी विचार करना पड़ता है। यदि किसी पेगा में काम करने के घटे कम हैं, तो मजदूर अपने बाकी समय में उन्ही घटों में लगे हुए किसी अन्य काम में कुछ घटे काम करके कुछ कमा सकता है। जैसे, शिक्षक समाचार पत्रों में लेख लिखकर अपनी आय बढ़ा सकते हैं।

(६) काम का स्थायीपन अथवा नियमितता (regularity of employment) किसी मजदूर की वास्तविक मजदूरी निश्चित करने में महत्वपूर्ण होती है। यदि काम पूरे वर्ष भर के लिये मिलता है, तो उसमें मोद्रिक मजदूरी कम होने पर भी वह उस काम से अच्छा है, जिसमें मोद्रिक मजदूरी तो अधिक है, पर काम केवल कुछ महीनों के लिये है।

सफलता की संभावना, भविष्य में तरक्की पाने की आशा तथा मालिक का अच्छा बर्ताव ऐसी बातें हैं, जिनसे प्रभावित होकर मजदूर कम मजदूरी पर भी काम करने को तैयार हो जायगा और अन्य स्थान पर ऊँची मजदूरी पर काम नहीं करेगा। जब हम विभिन्न कालों और स्थानों में मजदूरों की आय की तुलना करते हैं, तब मोद्रिक मजदूरी और वास्तविक मजदूरी में अन्तर जानना आवश्यक हो जाता है। जब मोद्रिक मजदूरी की अपेक्षा वास्तविक मजदूरी ऊँची रहती है, तभी मजदूर सुखी और उन्नतिशील होते हैं।

मजदूरी कैसे निश्चित होती है

(How Wages are Determined)

जीवन-निर्वाह सिद्धान्त (The Subsistence Theory)—मजदूरी के इस सिद्धान्त का प्रतिपादन सबसे पहिले फ्रान्स के कुछ अर्थशास्त्रियों ने किया था। इन अर्थशास्त्रियों को भूमि प्रधानतावादी (physiocratic) कहते थे, क्योंकि ये लोग भूमि को ही सम्पत्ति का आधार मानते थे। अठारहवीं शताब्दी में इस मत का फ्रांस में बड़ा जोर था। लेसल (Lassalle) नामक जर्मन अर्थशास्त्री ने इस सिद्धान्त को 'मजदूरी का लोह नियम' (The Iron Law of Wages or the Brazen Law of Wages) का नाम दिया।

इस सिद्धान्त का कहना है कि मजदूरी मालिकों और मजदूरों के बीच मोल-भाव के आधार पर निश्चित होती है। चूँकि मालिक थोड़े से होते हैं, इसलिये वे आपस में मिल जाते हैं और अपने मनचाही दर से मजदूरी देते हैं। मजदूरों के पास पहिले से कोई संचित धन नहीं रहता। इसलिये मालिक अथवा उत्पादक जो भी मजदूरी देते हैं, वह मजदूरों को स्वीकार करनी पड़ती है। परन्तु मजदूरी की दर जीवन-निर्वाह की सतह से नीचे नहीं आ सकती। जीवन-निर्वाह की सतह वह है, जिससे मजदूर तथा उसका कुटुम्ब काम करने के लिये केवल जीवित रह सकते हैं। एक पीढ़ी के बाद मृत्यु सख्या मजदूरों की सख्या कम कर देगी। मृत्यु दर से जो कमी होगी वह नई जन्म दर से पूरी नहीं होगी। मजदूरों की जितनी माँग होगी, उतनी पूर्ति नहीं होगी। इसमें मजदूरी की दर बढ़ेगी। परन्तु वह दर जीवन-निर्वाह की सतह से ऊपर नहीं उठेगी। यदि उठती है, तो मजदूर जल्दी शादी करेगा और मजदूरों की सख्या फिर बढ़ेगी। अब मजदूरों की पूर्ति माँग से अधिक हो जायगी और मजदूरी की दर फिर गिरकर जीवन-निर्वाह की सतह पर आ जायगी।

जाहिर है कि यह सिद्धान्त मॉलथस के जनसख्या के आधार पर बना हुआ है। परन्तु इस सिद्धान्त में गलती यह है कि यह कहता है कि मजदूरी बढ़ने से जनसख्या अवश्य बढ़ेगी। जैसा पहिले बतला चुके हैं, यह अनुमान गलत है। मजदूरी बढ़ने से मजदूरों के रहन-सहन का दर्जा बढ़ सकता है। इस यह सिद्धान्त मॉलथस के सिद्धान्त के विरुद्ध दूसरी आलोचना यह हो सकती है कि कुछ जनसख्या के सिद्धान्त के अपवादों को छोड़कर जीवन-निर्वाह का सतह सब आधार पर बना है। वर्गों के मजदूरों में प्रायः एक-ना होता है। इसलिये विभिन्न वर्गों के मजदूरों में मजदूरी की दर का जो अन्तर होता है वह इस सिद्धान्त से नहीं समझाया जा सकता। अन्त में यह सिद्धान्त मजदूरी की पूर्ति पर अधिक जोर देता है। मजदूरी निश्चित करने में माँग भी एक महत्वपूर्ण बात होती है। परन्तु माँग की ओर यह सिद्धान्त ध्यान नहीं देता।

जीवन-स्तर और मजदूरी (The standard of living and wages)—

उन्नीसवीं शताब्दी के उत्तरार्द्ध में जीवन-निर्वाह के विचार की मान्यता खतम हो गई और उसके स्थान में जीवन-स्तर के विचार को मान्यता प्राप्त हुई। इस विचार का तत्त्व यह था कि मजदूरी जीवन-निर्वाह के सतह तक नहीं बल्कि जीवन-स्तर के सतह के बराबर स्थिर होती है। किमी वर्ग के मजदूरों के जीवन के रहन-सहन का जो दर्जा होता है, उसी के बराबर प्रायः उनकी मजदूरी भी होती है। मजदूरी निश्चित होने में रहन-सहन का दर्जा प्रधान कारण होता है। मजदूरों के किमी समूह को केवल जीवन-निर्वाह योग्य मजदूरी मिलनी पर्याप्त नहीं है, जिसमें वे कुटुम्बियों सहित जीवन-निर्वाह कर सकें। बल्कि उन्हें इतनी मजदूरी मिलनी चाहिए कि जिस ढंग से रहने की उनकी आदत है, उस ढंग में रहने में ममर्थ हो सकें। वास्तव में यह सिद्धान्त जीवन-निर्वाह के सिद्धान्त का एक सशोधित रूप है। जीवन-स्तर का अर्थ जीवन-निर्वाह के स्तर से कहीं अधिक व्यापक होता है। उमदा अर्थ केवल जीवन की आवश्यकताओं से नहीं है। उसमें कुछ गिदा पाने की सभावना तथा कुछ आराम एवं नियमित रूप से विश्राम पाने की सभावना भी शामिल है।

एक दृष्टि से यह सिद्धान्त सत्य कहा जा सकता है। मजदूरी की सतह पर जीवन-स्तर दो प्रकार से प्रभाव डाल सकता है। पहिला यह कि “यदि मजदूरों का एक निश्चित जीवन-स्तर है, तो वे दृढतापूर्वक उम्मी के अनुसार उपयुक्त मजदूरी भी माँगेगे।” लेकिन यह ध्यान रहे कि इन तरीकों में मजदूरी मजदूरों के सीमान्त मूल्य (marginal worth) के ऊपर नहीं रखी जा सकती। दूसरा यह कि जीवन-स्तर मजदूरों की सीमान्त उत्पादन-शक्ति पर प्रभाव डाल कर उनकी मजदूरी पर भी प्रभाव डाल सकता है। यह दो प्रकार से संभव है। यह तो सभी जानते हैं कि मजदूरों के जीवन-स्तर और कार्य-क्षमता अर्थात् योग्यता में घना संबंध होता है। यदि रहन-सहन का दर्जा ऊँचा है, जिससे मजदूर अच्छा भोजन पाते हैं, अच्छे मकानों में रहते हैं, चिन्ताओं से मुक्त रहते हैं, इत्यादि तो उनकी काम करने की योग्यता बहुत बढ़ जाती है। तीसरे, जनसंख्या सीमित करके जीवन-स्तर सीमान्त उत्पादन शक्ति पर प्रभाव डाल सकता है। यदि मजदूरी जीवन-स्तर से कम है, तो मजदूर शादी करना और बच्चे उत्पन्न करना पसन्द नहीं करेंगे। तब उस समूह में मजदूरों की पूर्ति कम हो जायगी और मजदूरी की दर बढ़ जायगी।

परन्तु जैसा कुछ लोगो का मत है, यदि इस सिद्धान्त का यह अर्थ है कि जीवन-स्तर प्रत्यक्ष रूप से (directly) मजदूरी निश्चित करता है, तो इस सिद्धान्त की कई दृष्टियों से आलोचना की जा सकती है। पहिली आलोचना यह है कि मजदूरी की ऊँची दर निश्चित करने वाली कई शक्तों में से जीवन-स्तर केवल एक है। उद्योग की उच्च उत्पादन शक्ति, उत्पादन कला में सुधार, पूँजी की वृद्धि इत्यादि

अन्य शर्तें हैं। दूसरे जीवन का उच्च स्तर ओर मजदूरी की उच्च दर हमेशा एक दूसरे पर निर्भर रहती है। जिस प्रकार उच्च जीवन-स्तर के कारण मजदूरी बढ़ सकती है, उसी प्रकार उच्च स्तर बनाये रखने के लिये मजदूरी की ऊँची दर भी पहिले आवश्यक होती है। तभी तो जीवन-स्तर ऊँचा हो सकेगा। इस प्रकार यह एक चक्रमय तर्क है। दोनों एक दूसरे के कार्य और कारण हैं। तीसरे, कनान (Cannan) का मत है कि मानव सम्यता का इतिहास यह बतलाता है, कि जने-जने सम्यता का विकास हुआ है, वैसे-वैसे मनुष्य की आय भी बढ़ती गई है। इस सिद्धान्त के समर्थक यह नहीं कह सकते कि जीवन का स्तर ऊँचा बढ़ने से मजदूरी बढ़ती है, क्योंकि जीवन स्तर के विचार का सार यह है कि वह एक ऐसी वस्तु है कि उसके अनुसार रहने की मजदूरी को आदत पड़ गई है। अन्त में यह सिद्धान्त श्रम की माँग पर विचार नहीं करता और न इस बात का विचार करता है कि मजदूरी की दर पर माँग का क्या प्रभाव पड़ता है। यह केवल पूर्ति का सिद्धान्त है और इस कारण एकांगी है।

कुछ शर्तों के साथ हम इस सिद्धान्त को स्वीकार कर सकते हैं कि मजदूरी पर जीवन स्तर का प्रभाव प्रधानतः अप्रत्यक्ष होता है। प्रत्यक्ष वह केवल उस हद तक है, जिस हद तक कि जीवन-स्तर मजदूरी की कार्य-सम्बन्धी योग्यता बढ़ाता है और इस कारण से पूरे उद्योग की उत्पादन शक्ति भी बढ़ाता है और साथ ही जहाँ तक वह मजदूरी की दर के सवध में मोल-भाव करने की शक्ति बढ़ाता है।

अवशिष्ट अधिकार का सिद्धान्त (Residual Claimant Theory)—
वाकर (Walker) का मत है कि मजदूर किसी उद्योग के उत्पादन के अवशिष्ट का अधिकारी है। उत्पादन में से लगान, व्याज और लाभ घटाने के बाद जो कुछ बच रहता है, वह मजदूरी के बराबर है। लगान, व्याज और लाभ अपने-अपने नियमों के अनुसार निश्चित होते हैं। परन्तु मजदूरी निश्चित करने का कोई विशेष नियम नहीं है। इसलिये लगान, व्याज और मुनाफा काटने के बाद जो कुछ बच रहता है, वह मजदूर को मिलना चाहिए। यदि मजदूरी की योग्यता के कारण उत्पादन बढ़ता है, तो उन्हें मजदूरी का रूप अधिक मिलेगा। इस सिद्धान्त में अच्छी बात यह है कि वह मजदूरी के भविष्य के बारे में उतना निराशापूर्ण नहीं है, जितना जीवन-निर्वाह का सिद्धान्त है। वास्तव में यह उत्पादन शक्ति सम्बन्धी सिद्धान्त है, क्योंकि उसका कहना है कि मजदूर अपने उत्पादन से मजदूरी पाते हैं। अर्थात् राष्ट्रीय आय में वे जो कुछ जोड़ते हैं, उसी में से अपनी मजदूरी प्राप्त करते हैं। मजदूर जितना अधिक उत्पन्न करेगा उतना अधिक उसे मिलेगा।

परन्तु इन सिद्धान्त में निम्नलिखित त्रुटियाँ हैं। (अ) यह सिद्धान्त इस बात को नहीं समझा पाता कि नभय-समय पर ट्रेड यूनियन या मजदूर सघ किन प्रकार मजदूरी

को सगठित करके मजदूरी बढ़वा लेते हैं। (व) मजदूरों की माँग और पूर्ति के संबंध में यह सिद्धान्त उनकी कमी या बहुतायत का विचार नहीं करता। माँग ही मजदूरी की दर निश्चित करने में वह श्रम की पूर्ति का विचार नहीं करता। (स) यदि तुम लगान, व्याज और लाभ की माँग तथा पूर्ति के सिद्धान्त की सहायता से अथवा सीमान्त उत्पादन के सिद्धान्त के आधार पर समझा सकते हो तो मजदूरी को भी उसी प्रकार समझा सकते हो और निश्चित कर सकते हो।

मजदूरी-कोष का सिद्धान्त (Wages-Fund Theory)—आंडम स्मिथ इस सिद्धान्त का जन्मदाता था, परन्तु इसका पूर्ण विह्वल मिल के द्वारा हुआ। मिल का मत था कि “मजदूरी श्रम की माँग और पूर्ति पर निर्भर करती है। अथवा जैसा कहा जाता है, वह जनसंख्या और मजदूर मंश्या के अनुपात पर निर्भर करती है। यहाँ जनसंख्या से तात्पर्य केवल मजदूर वर्ग में है। अर्थात् केवल वही लोग जो किराये पर काम करते हैं। पूँजी से तात्पर्य संचल पूँजी में है। वह भी कुल संचल पूँजी नहीं बल्कि उसका भाग जो कि श्रम खरीदने में प्रत्यक्ष रूप में खर्च किया जाता है।” मजदूर कोष अथवा पूँजी का वह भाग जो प्रत्यक्ष रूप में मजदूरी खरीदने में खर्च किया जाता है बँधा हुआ या निश्चित रहता है और वह भूतकाल में वृद्धि करने में संचित होता है। यह कोष श्रम की माँग बतलाता है, यदि इस कोष में श्रमिकों की संख्या का भाग दे दिया जाय तो मजदूरी की औसत दर निकल आवेगी। इसमें यह तात्पर्य भी निकलता है कि यदि मजदूरी की दर में आम वृद्धि होनी है, तो दो में से एक चीज अवश्य होनी चाहिए। या तो कोष की वृद्धि होनी चाहिए अथवा श्रमिकों की संख्या या पूर्ति में कमी होनी चाहिए। परन्तु कोष की वृद्धि धीरे-धीरे होती है, क्योंकि वृद्धि भी तो धीरे-धीरे होती है। इसलिये दूसरी बात स्वयंनिश्चिनी हो जाती है कि यदि मजदूरों को अपनी उन्नति करनी है, तो उन्हें अपने वृद्धि की संख्या सीमित करनी चाहिए।

इस सिद्धान्त की आलोचना लॉंगे (Longe) और थॉर्नटन (Thornton) ने की, और थॉर्नटन की कड़ी आलोचना के ही कारण मिल ने अपना सिद्धान्त गलत मान लिया। बाद में सन् १८७४ में कैम्ब्रिज (Cambridge) ने इस सिद्धान्त को समर्थन करने का प्रयत्न किया। मिल का मत था कि श्रम की माँग संचल पूँजी (circulating capital) की मात्रा के आधार पर निश्चित होती है। इससे यह सिद्ध होता है कि वस्तुओं की माँग श्रम की माँग नहीं है। अर्थात् जब लोग वस्तु खरीदते हैं तो वे रुपया खर्च करते हैं। परन्तु श्रम की माँग उनकी वृद्धि के एक अंश से होती है, जो कि संचल पूँजी में सम्मिलित होती है। अर्थात् उनकी वृद्धि संचल पूँजी का एक अंश होती है। यह मत भी यथार्थ नहीं है। श्रम की माँग निर्भर माँग (derived demand) होती है, अर्थात् वह अन्त में वस्तुओं की माँग से उत्पन्न होती है। जब वस्तुओं की माँग बढ़ी हुई रहती है-

तो व्यवसायी अच्छो बिक्री की आशा करते हैं और मजदूरो को अधिक काम देने को तैयार रहते हैं। जब व्यवसाय में मन्दी रहती है, तब इसके विरुद्ध होता है। फिर जब लोग अपनी सब आय खर्च कर देते हैं, तब श्रम का उपयोग उपभोग की पूर्ति और तैयार वस्तुएँ बनाने में होता है। जब लोग बचत करते हैं और अपनी बचत व्याज या लाभ पर लगाते हैं, तब श्रम का उपभोग उत्पादन की वस्तुएँ बनाने में होता है। इसलिये खर्च और बचत में जो अन्तर होता है, उससे मालूम होता है कि श्रम का उपयोग किस दिशा में किया जायगा। हाँ, यह बात अवश्य है कि यदि लोगो ने अधिक बचत की होती और उसे व्याज पर लगाया होता तो मशीनो, औजारो और कारखानो की संख्या अधिक होती और उन्नति होती। इससे उत्पादन-शक्ति बढ़ती और मजदूरो की भी उन्नति होती। इस सिद्धान्त को घुमा-फिराकर की गई व्याख्या में शायद यही एक सत्य है।

परन्तु इस सिद्धान्त की सबसे महत्वपूर्ण आलोचना यह है कि बहुत थोड़े अल्पकाल को छोड़कर मजदूरी-कोप पहिले से निश्चित और बंधा हुआ नहीं रहता। कोप को हम मजदूरी पर दिया जाने-
वाला कोप निश्चित रूपों की मात्रा के रूप में भी मान सकते हैं और वस्तुओं की मात्रा के रूप में भी। किसी भी देश के कोप की मुद्रा की मात्रा बहुत ही लोचदार होती है, क्योंकि वह हानि और लाभ की आशा तथा वैक की नीति पर निर्भर रहती है।

जब व्यवसाय अच्छा चलता है और उत्पादक अधिक लाभ की आशा करते हैं, तब वे अधिक मजदूर काम पर लगाने के लिये अधिक रूपा कोप में रखेंगे। परन्तु जब व्यवसाय में मदी रहती है, तब यह काम धीमा हो जाता है। इसी प्रकार मजदूरो के लिये वस्तुओं की मात्रा अथवा सचल पूंजी की मात्रा निश्चित रूप से बंधी नहीं हुई रहती। कुछ समय के लिये वस्तुओं की मात्रा निश्चित या बंधी हुई रह सकती है। वह इस प्रकार की मजदूरो के जीवन-निर्वाह के लिये आवश्यक अन्न की मात्रा एक ऋतु के लिये बंधी हुई रहती है। परन्तु वह हमेशा के लिये निश्चित नहीं रहती। इसी प्रकार सचल पूंजी की मात्रा बहुत ही लोचदार होती है। वह बचत करनेवाले तथा व्याज पर लगानेवाले लोगो के कार्यों के अनुसार जल्दी-जल्दी बदलती रहती है। कभी लोग अपनी आय को व्याज पर लगाना अधिक लाभदायक समझते हैं, और आय का अधिकतम पूंजी के रूप में लगा देते हैं। कभी वे अपनी आय को एक कीमती मोटरकार अथवा सैर-सपाटे में खर्च करना पसन्द करते हैं। इसलिये मजदूरी कोप बहुत अधिक लोचदार कोप है। उसकी वास्तविक मात्रा लाभ की आशा से मजदूरो को काम देने पर निर्भर करती है। सच तो यह है कि कोप से मजदूर जो कुछ प्राप्त करने हैं, वह इस बात पर निर्भर करता है कि वे स्वयं अपने श्रम द्वारा उसमें कितना देंगे। अर्थात् उनकी विनयी वृद्धि करेंगे। साथ ही मजदूरो का अंश उत्पादको की आपस की प्रतिद्वन्द्विता पर भी निर्भर करता है।

यदि मजदूरों की कार्य सम्बन्धी योग्यता बहुत अच्छी है, तो राष्ट्रीय आय भी अधिक होगी और मजदूरों को मिलनेवाला भाग भी अधिक होगा।

सीमान्त उत्पादन शक्ति और मजदूरी^१ (Marginal Productivity and Wages)—मजदूरी का आधुनिक सिद्धान्त मूल्य के मूल तत्त्वों के आधार पर मजदूरी के अव्ययन द्वारा बना है। जिस प्रकार किसी व्यक्ति के लिये किसी वस्तु का मूल्य उसकी सीमान्त उपयोगिता के बराबर होता है, उसी प्रकार श्रम की पूर्ति की मात्रा दी हुई हो तो किसी उत्पादक के लिये मजदूरी की दर श्रम की एक इकाई की उत्पादन शक्ति के बराबर होगी। श्रम की एक इकाई की वास्तविक सीमान्त उत्पत्ति उस उत्पत्ति के मूल्य के बराबर होती है, जो व्यवसाय में श्रम की एक इकाई जोड़ने या घटाने में प्राप्त होती है। यह मान लिया जाना है कि उत्पादन के दूसरे महयोगी माधनों की पूर्ति वही रहती है और व्यवसाय का गठन नव परिस्थितियों में पूर्ण क्रिफायत के माय किया जाता है। यदि यह मान लिया जाय कि उत्पादन के अन्य महयोगी माधनों की पूर्ति में कोई परिवर्तन न होगा और श्रम के उत्पादन के मूल्य में भी कोई परिवर्तन न होगा तो किसी फर्म में श्रम की इकाइया अधिकाधिक मन्था में लगाने में उत्पादन घटती हुई दर से होगा। उत्पादक श्रम की अधिकाधिक इकाइया लगाता जायगा। प्रति मजदूर पीछे उत्पादन घटता जाता है। तब एक बिन्दु ऐसा आयेगा, जहाँ श्रम की एक अधिक इकाई द्वारा प्राप्त उत्पत्ति का मूल्य उस मजदूर को दी जानेवाली मजदूरी की दर के बराबर होगा। श्रम की वह इकाई सीमान्त इकाई होगी। और चूंकि अनुमान के अनुसार सब इकाइयों की कार्यक्षमता एक बराबर होती है, इसलिये उन सीमान्त इकाई की मजदूरी की दर अन्य सब इकाइयों की मजदूरी की दर निश्चित कर देगी। यदि मजदूरी की दर श्रम की वास्तविक सीमान्त उत्पत्ति से अधिक है, तो उत्पादक मजदूरों की मन्था में छटनी कर देंगे, अर्थात् वे कम मजदूर काम पर रखेंगे। इसी प्रकार यदि मजदूरी वास्तविक सीमान्त उत्पत्ति के ऊपर है, तो उत्पादक अधिक मजदूरों को काम पर लेंगे। इसलिये साम्य स्थापित करने के लिये जिससे व्यवसाय न बड़े ओर न घटे मजदूरी का श्रम की वास्तविक सीमान्त उत्पत्ति के बराबर रहना आवश्यक है।

इस बात को अच्छी तरह समझ लेना चाहिये कि यह आवश्यक नहीं है कि सीमान्त मजदूर कार्य में अयोग्य होता है, वह "सामान्य योग्यता का मजदूर होता है। उसके अतिरिक्त उत्पादन से उत्पादक को (मजदूरी देने के बाद) सामान्य लाभ भी वच रहता है। इससे अधिक नहीं।" वह सीमान्त इस अर्थ में होता है कि उसके लेने से मजदूरों की संख्या इतनी हो जाती है, जितनी वर्तमान दर पर उत्पादक काम पर रखना उचित समझता है।

इस सिद्धान्त की कई आलोचनाएँ की गई हैं।^२ इनमें प्रमुख आलोचना यह है कि पूर्ति के पक्ष में जो प्रभाव काम करते हैं, उनका यह सिद्धान्त विचार नहीं करता।

मजदूरी केवल किमी साधन के लिये दी जानेवाली कीमत नहीं है। वह एक मजदूर की आय भी है और इस कारण मजदूर की योग्यता पर उसका प्रभाव पड़ता है। मजदूरी का केवल मजदूर के वास्तविक सीमान्त उत्पादन के बराबर होना आवश्यक नहीं है, बल्कि उसे इतना होना चाहिये कि वह अपनी रहन-सहन का स्तर बनाये रखे। यदि मजदूरी मजदूरों का जीवन-स्तर बनाये रखने में समर्थ नहीं होती तो रहन-सहन का दर्जा गिर जायगा और उसके कार्य की योग्यता कम हो जायगी, जिससे उसकी वास्तविक सीमान्त उपज घट जायगी। अथवा जन्म-संख्या कम हो जायगी, जिससे मजदूरों की संख्या घटेगी और श्रम की पूर्ति घटेगी। इससे वास्तविक सीमान्त उत्पत्ति बढ़ेगी। इसलिये पूर्ति के पक्ष में मजदूरों के प्रभावों का विचार हमें करना ही पड़ेगा।

ध्यान रहे कि यह सिद्धान्त इस बात को मान लेता है कि श्रम के बाजार में पूर्ण प्रतियोगिता है। परन्तु वास्तविक जीवन में श्रम के बाजार में प्रतियोगिता गायब ही कभी पूर्ण होती हो। सब जगह श्रमिकों के विरुद्ध मालिकों में एक प्रकार का आपस में समझौता-सा रहता है। परन्तु इसके विरुद्ध यदि मजदूर आपस में मिलकर एक मजबूत ट्रेड यूनियन अर्थात् मजदूर सभा का संगठन कर ले तो श्रम की पूर्ति में वे एकाधिकार प्राप्त कर सकते हैं। चूँकि श्रम के बाजार में अपूर्ण प्रतियोगिता रहती है, इसलिये मजदूरी की वास्तविक दर वास्तविक सीमान्त उत्पत्ति से भिन्न रहेगी। साथ ही उद्योग में, उत्पादन कला में आविष्कारों इत्यादि के कारण जो उन्नति होती है, उसका भी हमें ध्यान रखना पड़ेगा, क्योंकि मुख्यतः इन्हीं के कारण मजदूरी की दरों में उन्नति हुई है। साथ ही हमें उत्पादन के अन्य साधनों की पूर्ति में जो उन्नति हुई है, उसकी ओर भी ध्यान देना चाहिये। पूँजी की ओर विशेषरूप से ध्यान देना चाहिये, क्योंकि उद्योगों में पूँजी की बढ़ती अवश्य होती है। इसलिये यह सिद्धान्त कई चीजों को यथास्थित मान लेता है। इसीलिये यह सिद्धान्त मजदूरी को पूर्णरूप से नहीं समझाता। “मजदूरी पर प्रभाव डालनेवाले कई कारणों में ने केवल एक पर वह अच्छी तरह प्रकाश डालता है।”

Imp मजदूरी के सिद्धान्त पर कुछ हाल के विचार (Recent Advances in Wage Theory) — जब लोग अधिकाधिक रूप में स्वीकार करने लगे हैं कि श्रम के बाजार में अपूर्ण प्रतियोगिता रहती है। उद्योगों के केन्द्रीभूत होने के कारण श्रम के खरीदारों की कुल संख्या कभी बड़ी नहीं होती। साथ ही श्रम-बाजार कई छोटे-छोटे अथवा उप-बाजारों में बंट जाते हैं। इनमें ने प्रत्येक में श्रम के खरीदारों की संख्या बहुत छोटी रहती है। पश्चिमी दुनिया के नम्य देशों में मजदूरों ने अपने बड़े मजबूत और गुनगठित मजदूर संगठन बना लिये हैं। इसलिये श्रम की विक्री एकाधिकार के रूप में हो गई है। मजदूर संगठन सामूहिक रूप में उत्पादकों के साथ अथवा उत्पादकों के संगठनों के साथ मजदूरी की दर तय करने के लिये मोर्चा करते हैं। इसलिये श्रम बाजार

मे एकाधिकार के साथ-साथ प्रतियोगिता देवने में आती है। कहीं-कहीं एक मजदूर-सघ उत्पादकों के एक सघ के साथ सोदा कर सकता है। कहीं-कहीं कुछ उत्पादक कुछ मजदूर सघों के साथ सोदा कर सकते हैं। मजदूरी की वास्तविक दरें प्रायः इन प्रभावों के परिणामस्वरूप निश्चित होती हैं।

जब किसी वस्तु के अथवा किन्हीं श्रम के खरीदार थोड़े और विक्रेता अधिक रहते हैं, तब उसका जो फल होता है, उसे हम पहिले में देख चुके हैं। मान लो, एक कोयला क्षेत्र में एक एकाधिकारी उत्पादक है और वह कुछ मजदूरों को काम पर लेना चाहता है। हम देख चुके हैं कि किन्हीं प्रतियोगितावादी उत्पादकों की अपेक्षा एक एकाधिकारी उत्पादक कम उत्पादन करेगा। थोड़े से मजदूर काम पर लगावेगा और उन्हें कम मजदूरी देगा। ऐसा वह इसलिये करेगा कि यदि वह अधिक मजदूर लगाकर अधिक उत्पादन करना चाहे तो उसे ऊँची मजदूरी देनी पड़ेगी, जिसमें अधिक मजदूर काम पर आ सकें। मजदूरी की दर बढ़ाने से उसके उत्पादन की सीमान्त लागत बढ़ती जायगी। जब सीमान्त लगात सीमान्त आय के बराबर एक ऊँची मजदूरी पर होगी, तब मजदूरी की दर श्रम की वास्तविक सीमान्त उत्पादक शक्ति में कहीं अधिक कम होगी, क्योंकि उस बाजार में श्रम की गतिशीलता (mobility) कम हो जायगी।

जब श्रम के थोड़े से खरीदार होंगे तो मजदूरी पर उनका प्रभाव इन बातों द्वारा पड़ेगा कि उनके कामों में अथवा नीति में एकता कहाँ तक है। यदि उनमें आपस में पूर्ण एकता है, तब मजदूरी की दर पर एकाधिकार के समान प्रभाव पड़ेगा। यदि उनमें एकता नहीं है, तो मजदूरी एकाधिकार की सतह से ऊँची रहेगी। परन्तु वास्तविक दर अनिश्चित रहेगी।

मजदूरी और सामूहिक सौदा (Wages and collective bargaining).
—ट्रेड यूनियनों द्वारा मजदूर अब संगठित हो गये हैं और उत्पादकों से अब वे सामूहिक रूप में सौदा करते हैं। इन विक्रेताओं का एकाधिकार हो सकता है या नहीं, यह बात इन मजदूर सघों की नीति पर निर्भर होगी। यदि मजदूर सघ 'बन्द दूकान' की नीति (method of 'closed shop') सफलतापूर्वक चला सकते हैं, तो मजदूरी की दर प्रतियोगिता की सतह के ऊपर उठाई जा सकती है। यहाँ हम केवल दो स्थितियों पर विचार करेंगे, यद्यपि यह स्मरणीय है कि अन्य अवसरों पर अन्य सम्भावनाएँ भी उपस्थित हो सकती हैं। हम सबसे पहिले श्रम के बाजार में एकाधिकारी विक्रेता के मामले पर विचार करेंगे जिसमें खरीदारों में कोई प्रतियोगिता नहीं है। दूसरी स्थिति में श्रम के विक्रेताओं को एकाधिकार प्राप्त हो सकता है और खरीदार भी एकाधिकारी हो सकता है।

पहली स्थिति तब संभव है जब अनेक छोटी फर्मोंवाले बड़े उद्योग में सामूहिक सौदे की प्रणाली लागू कर दी जाय। सामूहिक सौदे का आमतौर पर स्वाभाविक परिणाम

मजदूरी की दर में वृद्धि होता है क्योंकि यदि मजदूरी की दर में वृद्धि करने का प्रश्न न हो तो मजदूरी का ट्रेड यूनियनों में संगठित होना संभव नहीं होता। मजदूरी में इस का क्या प्रभाव पड़ेगा यह आंशिक रूप से इस बात पर निर्भर करता है कि वृद्धि कितनी हुई है और पहिले जो मजदूरी दी जाती थी वह श्रम के सीमान्त उत्पादन के बराबर थी या उससे कम थी। यदि पहिले मालिक जो मजदूरी देते थे वह श्रम के सीमान्त उत्पादन से कम थी और ट्रेड यूनियनों ने इस दर को श्रम के सीमान्त उत्पादन की सतह बढ़ाने के लिए विवश किया तो इसका प्रभाव लाभदायक होगा। यदि सामूहिक सौदे के बल पर मजदूरी की दर श्रम के सीमान्त उत्पादन की सतह से अधिक हो जाती है तो इसके फलस्वरूप प्रत्येक फर्म में नियुक्त किये जाने वाले मजदूरों की संख्या में कमी हो जायेगी। रोजगार में किस हद तक कमी आयेगी यह इस बात पर निर्भर करेगी कि श्रम का सीमान्त उत्पादन किस दर से गिरता है। यदि उत्पादित वस्तु की मांग वेलोच है तो रोजगार में घटती को कुछ हद तक कम किया जा सकता है। रोजगार की मात्रा में गिरावट आने से उत्पादन की मात्रा गिर जाती है और यदि मांग वेलोच होती है तो उत्पादित वस्तु की कीमत में वृद्धि हो जायेगी। इससे श्रम के सीमान्त उत्पादन का मूल्य बढ़ जायेगा। ऐसी स्थिति में रोजगार की मात्रा उस हद तक नहीं गिरेगी जहाँ तक पूर्ति की मात्रा में गिरावट के साथ ही वस्तु की कीमत न बढ़ने पर गिर सकती थी।

दूसरी स्थिति तब पैदा हो सकती है जब मालिक भी संघबद्ध हो ट्रेड यूनियनों के साथ सामूहिक सौदा करने लगे। यदि मजदूरों से सौदा करने के लिये उत्पादक भी अपना संगठन करे तो फिर दोतरफा एकाधिकार (bilateral monopoly) की कड़ी परिस्थिति आ जायेगी। तब मजदूरी की वास्तविक दर एकाधिकारी विक्रेता की ऊँची हद और एकाधिकारी खरीदार द्वारा रखी हुई वस्तु बहुत नीची हद के बीच में कही होगी।¹

प्रो० टॉसिंग का सिद्धान्त—प्रो० टॉसिंग का मत है कि श्रम के सीमान्त उत्पादन में बढ़ा, दस्तूरी जथवा उपहार देने के बाद जो कुछ बच रहता है, वही मजदूरी है, (wages stand for the marginal discounted product of labour) वह सीमान्त उत्पादन शक्ति का सिद्धान्त स्वीकार नहीं करने। क्योंकि उनकी राय में ऐसी कोई वस्तु नहीं है, जिसे श्रम की जथवा पूँजी की उत्पत्ति कही जा सके। प्रत्येक वस्तु मयुक्त उत्पत्ति होती है और वह श्रम और पूँजी के सहयोग में बनती है। इस मयुक्त उत्पादन में यह बतलाना असंभव है कि इतना उत्पादन पूँजी द्वारा हुआ है और इतना श्रम के द्वारा। वह तो एक कदम आगे बढ़ जाते हैं और कहते हैं कि स्वयं पूँजी उत्पादन

¹ *Stigler, The Theory of Price*, p 291-301. A. N. Ross, "The Trade Union as a Wage-Fixing Institution," *American Economic Review*, Sept 1947, p. 566-86

का स्वतन्त्र साधन नहीं है, पूँजी भूतकाल के श्रम का रूप है। भूतकाल के श्रम के ये फल अर्थात् उत्पादन के साधन (capital goods) कुछ लोगों के अधिकार में आ गये हैं। इन्हें वह पूँजीपति-उत्पादक (capitalist-employer) कहते हैं। उस प्रकार पूँजी गत श्रम का एक रूप है। यद्यपि मजदूर एक अलग साधन है, परन्तु उसका लाभ अथवा पारिव्यक्तिक 'केवल एक प्रकार की मजदूरी है'।¹ उसलिये चाहे मजदूरी भूतकाल की हो, चाहे वर्तमानकाल की, चाहे वह किराये की हो, अथवा स्वतन्त्र, उनकी दर एक ही प्रकार के सिद्धान्तों द्वारा निश्चित होगी।

भूत और वर्तमान तथा किराये की और स्वतन्त्र सब प्रकार के श्रम सहयोग में सीमान्त भूमि पर अर्थात् ज़िग पर लगान नहीं देना पड़ता, न्युनत उत्पादन होता है।

आर्थिक दृष्टि में चूँकि सीमान्त भूमि उत्पादन में किसी प्रकार सीमान्त उत्पादन का अर्थ। का योग या वृद्धि नहीं करती, इसलिए ट्रांमिंग इस उत्पादन को सब प्रकार के श्रम का सीमान्त उत्पादन कहते हैं।

सीमान्त उत्पादन दो प्रकार में मापा जा सकता है। एक तो वह श्रम की एक विशिष्ट इकाई का उत्पादन हो सकता है, तब वह निश्चित रूप में मापा जा सकता है—“आप उस पर अपनी उँगली रखकर बतला सकते हैं कि यह इतना है।” इसे विशिष्ट सीमा (discrete margin) कहते हैं, दूसरे प्रकार के सीमान्त उत्पादन को ‘विचार-आत्मक’ (conceptual) उत्पादन कहते हैं, यह कुल मात्रा में की गई वृद्धि होती है, यह वृद्धि ‘कई इकाइयों में से किसी भी इकाई द्वारा हो सकती है, फिर भी किसी एक विशिष्ट इकाई द्वारा नहीं होती’ (by ‘any one of a number of units, yet from no particular one’) जब किसी कारखाने में मजदूरों का एक समूह काम पर लगाया जाता है, तो कुल उत्पादन जी माना बढ़ जाती है। परन्तु हम प्रत्येक मजदूर की उत्पादन की मात्रा विशिष्ट रूप में नहीं बतला सकते। हम किसी वस्तु पर उँगली रखकर यह नहीं कह सकते कि यह वस्तु इस मजदूर ने बनाई है।

परन्तु हम उसका सीमान्त उत्पादन माप सकते हैं। अर्थात्

उत्पादन में बढ़ा क्यों एक मजदूर के काम करने से कुल उत्पादन में कितनी वृद्धि लगाते हैं। हुई यह हम जान सकते हैं। मजदूरों को सीमान्त उत्पादन

की कुल मात्रा नहीं मिल सकती। क्योंकि उत्पादन में समय

लगता है। श्रम का एक अच्छा पहलू यह है कि श्रम को काम पर लगाने से अन्तिम रूप में उत्पादन तत्काल नहीं मिल सकता। केवल कुछ समय बाद मिल सकता है। परन्तु इसी बीच में मजदूरी का भरण-पोषण आवश्यक होता है। पूँजीपति-उत्पादकों का काम

¹ Principles 3rd. Edn. p 164 Also see p. 131 “The theory of wages should consider the remuneration of every sort of labour..... of such independent workmen as well as.... of a hired labour”

यह है कि मजदूरो को कुछ अग्रिम रुपया देकर उनका पोषण और निर्वाह करे। इसलिये वे उत्पादन की पूरी मात्रा मजदूरो को नहीं दे सकते। चूंकि उन्होंने कुछ रुपया अग्रिम (advance) मजदूरो को दे दिया था, इसलिये वे अन्तिम उत्पादन में से एक निश्चित रकम प्रति सैकड़ा के हिसाब से काट लेंगे और जो बाकी बचेगा वह सब मजदूरो को दे देंगे। यह कटौती अथवा बढ़ा व्याज की चालू दर से होनी चाहिये। इसलिये मजदूरी सीमान्त भूमि पर श्रम के कुल उत्पादन के बराबर है। उसमें से केवल अग्रिम दिया हुआ रुपया काट लिया जाता है।

यह टॉसिंग का मजदूरी का सिद्धान्त है। उसने स्वयं इस सिद्धान्त में दो कठिनाइयों का अनुभव किया है। पहली कठिनाई यह है कि यह सिद्धान्त धुँवला, भावप्रधान तथा वास्तविक जीवन की समस्याओं से बहुत दूर है। लेकिन साथ ही वह कहता है कि इस सिद्धान्त में कोई विशेष दोष या त्रुटि नहीं कही जा सकती। केवल मजदूरी ही नहीं अर्थशास्त्र के सब सिद्धान्तों में इस प्रकार के दोष पाये जाते हैं। दूसरी ओर अधिक बड़ी कठिनाई यह है कि संयुक्त उत्पादन में व्याज की चालू दर से बढ़ा लगाया जाता है। लेकिन उसका मत है कि मजदूरो को वर्तमान में जो पेशगी या अग्रिम धन मिलता है, उसमें जो अधिक उत्पादन वे भविष्य में उत्पन्न करेंगे, उस पर व्याज निर्भर रहता है। इसलिये व्याज की दर तो मजदूरो को दी जानेवाली पेशगी से उत्पन्न होगी। परन्तु व्याज की दर तथा मजदूरी की दर दोनों उसी पेशगी के आधार पर निश्चित होती हैं। इसलिये यदि हम व्याज दर मान लेते हैं तो मजदूरी की दर भी हमें उसी समय मालूम हो जाती है। व्याज की चालू दर पर बढ़ा देकर मजदूरी निश्चित करना एक चक्रदार तर्क होगा, जिसका आदि-अन्त का कुछ पता न चलेगा। इस कठिनाई का समाधान वह यह कहकर करता है कि व्याज की दर सीमान्त उत्पादन शक्ति से स्वतन्त्रतापूर्वक अर्थात् उसको छोड़कर समय की पसन्दगी की दर के आधार पर निश्चित की जा सकती है। और समय की पसन्दगी के आधार पर व्याज-दर निश्चित करके हम श्रम की सीमान्त उत्पत्ति में से बढ़ा काट सकते हैं। परन्तु इस कठिनाई का यह हल केवल कठिनाई को ढाल देता है, वास्तव में उसका समाधान नहीं करता।

टॉसिंग की आलोचना में यह कहा जाता है कि एकमत वह नहीं है। उनके विचार परस्पर विरोधी हैं। जब वह स्वयं कहता है कि हम श्रम की सीमान्त उत्पत्ति निश्चित नहीं कर सकते, तब हम किस चीज में से बढ़ा काटेंगे और कैसे काटेंगे। लेकिन यह कहना उसके सिद्धान्त का गलत अर्थ लगाना है। यद्यपि उन्होंने 'श्रम की सीमान्त उत्पत्ति' शब्दों का उपयोग किया है, परन्तु इनमें उसका अर्थ श्रम द्वारा उत्पादित किन्हीं विशेष वस्तु से नहीं था। उनका मतलब श्रम के संयुक्त उत्पादन से था, इन श्रम में भूत और वर्तमान दोनों श्रम शामिल हैं। यह संयुक्त उत्पादन सीमान्त भूमि पर होता है अर्थात् उन भूमि का कोई लगान नहीं होता। सीमान्त शब्द का उपयोग उन्होंने केवल इसलिये किया, जिससे उनमें किन्हीं भी प्रकार के लगान के अर्थ अथवा उन्हें लगान अथवा एका-

विकार सम्बन्धी लाभ का समावेश न होने पावे। उसका सिद्धान्त अवशिष्ट अधिकार का सिद्धान्त है। उसके कहने का तात्पर्य यह है कि कुल उत्पादन में से लगान, व्याज और लाभ काट लेने के बाद जो कुछ बच रहता है, वह सब मजदूरों को मजदूरी के रूप में मिलता है। इस दृष्टि में इस सिद्धान्त में वे सब वृद्धियाँ हैं, जो अवशिष्ट-अधिकार के सिद्धान्त में हैं।

परन्तु उसके सिद्धान्त में एक बहुत बड़ी वृद्धि यह है कि पूर्ति के पक्ष को—जो—प्रभाव-निश्चित करते हैं, उनकी ओर वह ध्यान नहीं देता। वह श्रम की पूर्ति को निश्चित या बची हुई मान लेता है और तब उसका सीमान्त उत्पादन निश्चित करना है। इस हिमाय से यह सिद्धान्त मजदूरों के सीमान्त उत्पादन शक्ति के सिद्धान्त में आगे नहीं बढ़ता।¹

मजदूरी की दरों में अन्तर (Differences in Wages)—मजदूरी सम्बन्धी जितने सिद्धान्त हैं, वे सब प्रायः उन बातों पर विचार करने हैं, जो मजदूरी की सामान्य दरे निश्चित करनी हैं। वे इन बातों पर ध्यान नहीं देते कि मजदूरी की दरे अलग-अलग पेशों में अलग-अलग होनी हैं और उनमें काफी अन्तर होता है। यह अन्तर क्यों होता है?

हम यहाँ कुछ अनुमान ले लेते हैं और उनके आधार पर विवेचना करेंगे। सब मजदूर एक समान योग्य हैं। उनको किसी भी धन्य में जाने की पूर्ण स्वतन्त्रता है। कोई भी मजदूर चाहे जिस पेशे में जा सकता है। क्या इन अनुमानों के अन्तर्गत भी मजदूरी की दरों में अन्तर रहेगा? अवश्य रहेगा और इसके कारण आडम स्मिथ ने अपने प्रसिद्ध ग्रन्थ में निम्नलिखित दिये थे।

¹ मि० हिक्स के मतानुसार यदि हम यह मान लें कि उत्पादन काल परिवर्तनशील है, तो यह सिद्धान्त मान्य हो सकता है। उत्पादन का एक साधन जिसका श्रम के साथ सहयोग आवश्यक है, सचल पूँजी है। टॉसिंग की कठिनाई इसलिये उत्पन्न होती है कि वह मान लेता है कि उत्पादन का समय एक-सा या स्थिर रहता है। तब यदि श्रम की मात्रा में थोड़ी-सी भी वृद्धि होती है, तो सचल पूँजी की मात्रा में भी कुछ वृद्धि होनी चाहिये, चाहे दूसरे साधन स्थिर रहे। इसलिये इस अतिरिक्त या बढ़ी हुई पूँजी की लागत मूल्य भी सीमान्त उत्पादन में से काटा जाना चाहिये, अर्थात् बढ़ा दिया जाना चाहिये। परन्तु ऐसा कोई कारण नहीं है, जिससे हम यह मान ले कि उत्पादन का काल एक-सा या स्थिर रहता है। यदि सचल पूँजी की उसी मात्रा के साथ श्रम की अधिक मात्रा जोड़ दी जाय तो उत्पादन-काल कम हो जायगा और जो अतिरिक्त या अधिक उत्पत्ति होगी, उसमें बढ़ा देने की आवश्यकता नहीं है, क्योंकि अतिरिक्त सचल पूँजी की आवश्यकता नहीं हुई है। इस प्रकार बढ़ा देकर सीमान्त उत्पादन शक्ति के सिद्धान्त के अनुसार मजदूर समझाना बिल्कुल सही है। See Hicks, The Theory of Wages, p. 17, footnote.

(१) पेशे की तरफ रुचि या अरुचि। जो पेशा अरुचिकर हो, जिसे लोग पसन्द नहीं करते, उसमें मजदूरी की दर किसी रुचिकर पेशे की अपेक्षा ऊँची होनी चाहिये। नहीं तो अरुचिकर पेशे में लोग जावेंगे नहीं। “सबसे घृणित काम या नोकरी अपराधियों को फाँसी लगाने का है। काम की मात्रा को देखते हुए उसके अनुपात से जो तनखाह उसमें मिलती है, वह कई पेशों से कहीं अच्छी रहती है।”

(२) किसी काम को सीखने की सरलता, कमखर्ची और कम समय। कुछ कामों को सीखने में काफी समय लगता है और काफी खर्च होता है। जिन कामों को सीखने में इतना समय और खर्च नहीं लगता, उनकी अपेक्षा इन खर्चीले पेशों में वेतन भी अधिक मिलना चाहिये।

(३) काम की नियमितता और अनियमितता। यदि किसी पेशे में काम लगातार नाल भर के लिये नहीं मिलता, केवल कुछ समय के लिये मिलता है अथवा बीच-बीच में छूट जाता है, तो उसमें ऐसे पेशों की अपेक्षा मजदूरी की दर अवश्य ऊँची होनी चाहिये, जिनमें काम साल भर लगा रहता है। क्योंकि बीच-बीच में छूटनेवाले कामों में मजदूरों को कुछ समय तक बेकार रहना पड़ता है। इसलिये उनकी मजदूरी की दर ऊँची रहनी आवश्यक है, जिससे वे बेकारी के समय अपना उदर-पोषण कर सकें।

(४) काम में कम अथवा अधिक विश्वास की मात्रा अर्थात् मजदूर जो काम करता है, वह कितनी जिम्मेदारी और विश्वास का है। “सब जगह सुनारों और जोहरियों की मजदूरी अन्य कई प्रकार के मजदूरों से कहीं ऊँची रहती है। क्योंकि वे कीमती वस्तुओं पर काम करते हैं और उन पर विश्वास किया जाता है। बड़ी-बड़ी कम्पनियों के मैनेजरो की तनखाहे बहुत ऊँची रहती हैं, क्योंकि उनकी जिम्मेदारी अधिक ऊँची होती है”।

(५) सफलता अथवा असफलता की संभावना। जिस काम में पूर्ण असफलता का डर रहता है, उसमें वेतन या पारिश्रमिक इतना अधिक होना चाहिये कि पूर्ण असफलता का खतरा उठाया जा सके। परन्तु जिस काम में सफलता की आशा रहती है, कोई अच्छा पद मिलने की अथवा इसी प्रकार का कोई इनाम मिलने की आशा रहती है, समाज या समार की दृष्टि में आदर पाने का मौका रहता है, उस काम में वेतन कम होते हुए भी उसकी ओर लोग बहुत बड़ी सख्या में आकृष्ट होंगे। अथवा उसकी ओर इतने अधिक लोग आकर्षित होंगे कि उसमें वेतन कम रहेगा। बकालन का पेशा हमका सबसे अच्छा उदाहरण है।

मजदूरी की दर में विभिन्नता के ये कारण हैं। यदि सब मजदूरों में एक-ही योग्यता हो और हम में पूर्ण गतिशीलता हो तो भी यह विभिन्नता रहेगी। परन्तु सब मजदूर एक-ही योग्यता नहीं होते। कुछ लोगों में स्वभावतः बहुत अधिक योग्यता होती है और कुछ

लोग बिल्कुल मूर्ख होते हैं। इसलिये लोगों की योग्यता के अनुसार मजदूरी की दर में हमेशा अन्तर रहेगा।

श्रम की पूर्ण गतिशीलता का अनुमान कि मजदूर चाहे जिस पेशे में प्रवेश कर सकने है, वास्तविक जीवन में बिल्कुल नहीं पाया जाता। विभिन्न धन्यों या पेशों के बीच गतिशीलता बहुत अपूर्ण होती है। एक तो यह मजदूरों की श्रम की गतिशीलता। अज्ञानता के कारण होता है, क्योंकि वे प्रायः विभिन्न पेशों में वेतन सम्बन्धी तथा अन्य प्रकार के हानि और लाभ नहीं जानते। श्रम में गतिशीलता की कमी का एक कारण यह भी होना है, कि मजदूर अपना घर या स्थान छोड़कर ऊँची मजदूरी की तलाश में या तो जा नहीं सकने या जाना पसन्द नहीं करते। अपूर्ण गतिशीलता का तीसरा कारण विशिष्टता (specificity) होती है। जब कोई आदमी एक काम सीखता है, उसमें दक्षता प्राप्त करता है, तो वह उसे एकाएक छोड़कर किसी दूसरे धन्य में नहीं जा सकता। जिस आदमी ने विजली के इंजीनियर होने की शिक्षा पाई हो, वह तम्बल बुनने का काम हाथ में नहीं ले सकता।

मजदूरों की एक पेशे से दूसरे पेशे में स्वतन्त्रतापूर्वक जाने के मन्त्र में जो कठिनाइयाँ होती हैं, उनसे मजदूरों के ऐसे समूह बन जाते हैं, जिनमें आपस में प्रतियोगिता नहीं होती। समाज ऐसे कई समूहों में बँटा रहता है, जो एक प्रतियोगितारहित समूह दूसरे से बिल्कुल अलग रहते हैं। मोटे तौर पर हम समाज चार मजदूरी। को इस प्रकार के पाँच समूहों में बाँट सकते हैं। इनमें सबसे नीचे की श्रेणी में रोजमर्रा काम करनेवाले आधार मजदूर

रहते हैं। इनमें न तो किसी प्रकार की दक्षता रहती है, न किसी प्रकार की कुशलता।

दूसरी श्रेणी में वे मजदूर होते हैं, जिन्हें हम अर्द्धकुशल कह सकते हैं। उनका काम ऐसा होता है, जिसमें विशेष शिक्षा-दीक्षा की आवश्यकता नहीं होती। फिर भी उनमें एक प्रकार की जिम्मेदारी रहती है, जिसके लिये कुछ बुद्धि और चतुराई आवश्यक होती है।

तीसरी श्रेणी में कुशल और शिक्षित मजदूर, उच्च वर्ग के क्लर्कों के काम करनेवाले तथा विक्री बढ़ानेवाले (salesmen) दलाल इत्यादि रहते हैं। बड़ई और विजली के कामों में जो लोग शिक्षा पाते हैं तथा इसी तरह के अन्य लोग भी इसी वर्ग में आते हैं।

चौथी श्रेणी में मध्यम वर्ग के लोग आते हैं। पाँचवी तथा सबसे उच्च श्रेणी में वे लोग रहते हैं, जो कोई पेशा अथवा व्यवसाय करते हैं। इंजीनियर, वकील तथा एकाउन्टेन्ट इसी श्रेणी में आते हैं। इन विभिन्न श्रेणियों में आपस में प्रतियोगिता नहीं होती। जो मनुष्य जिस श्रेणी में उत्पन्न होता है, वह प्रायः उसी में रहता है और अन्य श्रेणियों के साथ प्रतियोगिता नहीं करता। इन श्रेणियों के बीच में ऐसी कठिनाइयाँ या अडँगे नहीं रहते, जो पार न किय जा सकें, परन्तु फिर भी उन्हें केवल बहुत योग्य व्यक्ति ही पार कर सकते हैं। अपने आसपास के वातावरण का प्रभाव, अपने कुटुम्ब के वातावरण का

प्रभाव, प्रतिदिन जो उदाहरण देखने में मिलते हैं ओर जिन कमियों तथा बाधाओं का अनुभव करते हैं—इन सबके कारण प्रायः एक नवयुवक अपने बाप-दादो के पेशे द्वारा ही अपनी जीविका चलाने की बात सोचेगा। मजदूरी के बच्चों को न अधिक शिक्षा मिलती है ओर न अधिक दीक्षा मिलती है, इसलिये उनके सामने जीवन में उन्नति के मौके भी बहुत कम रहते हैं। परन्तु इसके विरुद्ध अधिक आय की श्रेणी के जो लोग रहते हैं, उनके बच्चे अधिक खर्चीली ओर उच्च शिक्षा पाते हैं। इसलिये जीवन में उन्हें अधिक मौके प्राप्त रहते हैं। यदि किसी निम्न श्रेणी के किसी व्यक्ति में असाधारण योग्यता हो तो वह उच्च श्रेणी प्राप्त कर सकता है। परन्तु यह अपवाद के रूप में नहीं पाया जाता है। इसलिये कोई सामाजिक श्रेणी जितनी उच्च होती है, उसमें उतने ही कम आदमी भी होते हैं और उनकी आय उतनी ही अधिक भी होती है।¹

स्त्रियों की मजदूरी की दर कम क्यों होती है? (Why wages of women are lower?)—पुरुषों की अपेक्षा स्त्रियों की मजदूरी की दर कम रहती है। इसका कारण क्या है?

1 मजदूरी की दर का एक कारण यह है, कि स्त्रियों में पुरुषों की अपेक्षा प्रायः शारीरिक शक्ति और सहनशीलता कम होती है। दूसरा कारण यह है कि अधिकांश अविवाहित लड़कियाँ स्थायीरूप से काम करनेवाली नहीं होतीं। वे किसी पेशे को स्थायी रूप में नहीं अपनाती। केवल थोड़े समय के लिये उसे ग्रहण करती हैं ओर विवाह होने पर छोड़ देती हैं। इसलिये वे केवल ऐसे काम करती हैं, जिन्हें वे थोड़े समय में सीख सकें।

2 परन्तु मजदूरी की कम दर का प्रधान कारण यह है कि स्त्रियों के लिये पेशे बहुत सीमित हैं। उनके लिये पेशा चुनने की स्वतन्त्रता बहुत कम है। प्रथा तथा शिक्षा-दीक्षा की कमी ने भी कई पेशों के दरवाजे उनके लिये बन्द कर दिये हैं। फल यह हुआ है कि थोड़े बहुत पेशे जो खुले हैं, उनमें स्त्री मजदूरों की संख्या अधिक हो गई है। पूर्ति अधिक होने से मजदूरी कम है।

3 जन्त में यह भी ध्यान में रखना चाहिये कि स्त्रियों की सौदा करने की शक्ति कमजोर होती है। अधिकांश में अस्थायी काम करनेवाली होती हैं, आश्रितों को पालने का भार भी उन पर अधिक नहीं रहता, क्योंकि बहुत कम स्त्रियों पर कुटुम्ब के पालने का भार पड़ता है। इसलिये मजदूर संघों में उनका संगठन जानानी में नहीं हो पाता। इसलिये उन्हें पुरुषों की अपेक्षा कम मजदूरी मिलती है।

¹ For a discussion of this topic, see *Boulding, Economic Analysis*, p. 196-203.

अध्याय ३०

श्रम की कुछ समस्याएँ (Some Labour Problems)

मजदूर-संघ (Trade Unions)—हम श्रम की पूर्ति की विशेषताओं की चर्चा कर चुके हैं। श्रम को संगठन करके नहीं रखा जा सकता। जिस प्रकार समय का संग्रह नहीं किया जा सकता, उन्हीं प्रकार श्रम को भी संगठित संग्रह के रूप में नहीं रखा जा सकता। यदि मजदूर काम नहीं करता तो वह हमेशा के लिये नाश हो जाता है, अर्थात् उसके समय का श्रम बर्बाद हो जाता है। उनके मामले हमेशा काम करो अथवा भूखो मरो का सवाल रहता है। यदि वह सोचे कि कुछ दिन काम न करने में मालिक उसे अधिक मजदूरी देकर काम पर बुलावेगा तो वह गलत सोचता है। वह हड़ताल करने की स्थिति में नहीं रहता। फिर बाजार की परिस्थिति के बारे में तथा व्यवसाय की परिस्थितियों और भविष्य के बारे में भी उसका ज्ञान कम रहता है। इसलिये पूँजीपति के साथ सौदा करने में उसकी परिस्थिति कमजोर होती है। मजदूर संघ वह संगठन है, जो मजदूर को पूँजीपति के साथ सौदा करने में बराबरी की हैमियत पर रख देता है।

सिडनी और बीट्रिस वेब (Sydney and Beatrice Webb) की प्रसिद्ध परिभाषा में मजदूर संघ “मजदूरी करने वालों का वह निरन्तर गठन अथवा सहयोग है, जिसका ध्येय उनकी कार्य सम्बन्धी परिस्थितियों में उन्नति करना और उन्हें उन्नत दशा में रखना है।” इसलिये मजदूर संघों का काम एक तो मजदूरों की स्थिति बनाये रखना तथा वे जो सुविधाएँ प्राप्त करें उनको सुरक्षित रखना एवं ठोस बनाना है और दूसरे अपने सदस्यों का हित साधन करना है। मजदूरों के हितों की रक्षा के लिये वह एक लड़नेवाला संगठन होता है। साथ ही वह सेवाकार्य करनेवाला संगठन भी होता है। मजदूरों की वह कई प्रकार से भलाई करता है। बीमारी, दुर्घटना तथा अस्थायी बेकारी के समय वह उनकी सहायता करता है।

मजदूर संघ और मजदूरी (Trade Union and Wages)—मजदूर संघों का प्रधान सम्बन्ध मजदूरी के प्रश्न से ही है। प्रारम्भ में ऐसा सोचा जाता था, विशेषकर मजदूर नेता ऐसा सोचते थे कि मजदूर संघ मजदूरों को ऊँची मजदूरी प्राप्त करने में सहायता करते हैं। पूँजीपतियों के साथ सौदा करने में मजदूर जिस कमजोरी का अनुभव करते हैं उसे मजदूर संघ खतम कर देते हैं और वे मालिकों से अधिक ऊँची मजदूरी झटक सकते हैं। परन्तु इसके विरुद्ध पुराने (classical) अर्थशास्त्री यह

कहते थे कि मजदूर सघ मजदूरी की दर अथवा सतह बढ़ाने में किसी प्रकार की सहायता नहीं कर सकते। यदि मजदूरी की सतह जबर्दस्ती या बनावटी तौर से ऊँची रखी गई तो मुनाफे कम होंगे, वचत भी कम होती जायगी और व्यवसायी व्यवसाय चलाना पसन्द न करेंगे। फल यह होगा कि मजदूरी की दर गिर जायगी।

मजदूर सघ मजदूरी की सतह पर दो प्रकार से प्रभाव डाल सकते हैं। एक तो यह कि वे मजदूरों को पूँजीपतियों से अपनी वास्तविक सीमान्त उत्पादन शक्ति का पूर्ण मूल्य प्राप्त करने में सहायता करते हैं। पूर्ण प्रतियोगिता की क्या वे मजदूरी की सतह परिस्थितियों में मजदूरी की दर मजदूरों की वास्तविक उठा सकते हैं? सीमान्त उत्पादन शक्ति के बराबर होंगी। परन्तु श्रम के

बाजार में प्रतियोगिता कदाचित् ही पूर्ण होती हो। मजदूर की सौदा करने की जो कमजोर शक्ति होती है, उसके कारण उसे अपना वास्तविक सीमान्त मूल्य मिलना बहुत कम सम्भव होता है। मजदूर सघ उसकी इस सौदा करने की शक्ति को सुधार देते हैं और उसे मजदूरी की दर अपनी वास्तविक सीमान्त उत्पादन शक्ति के बराबर उठाने में समर्थ कर देते हैं। दूसरे मजदूर सघ मजदूरों को अपनी सीमान्त उत्पादन शक्ति बढ़ाने में सहायता कर सकते हैं। ध्यान रहे कि मजदूरों की सीमान्त उत्पादन शक्ति उत्पादन की योग्यता पर भी निर्भर रहती है, अर्थात् इस बात पर भी निर्भर करती है कि उत्पादक श्रम का मिश्रण उत्पादन के अन्य साधनों, जैसे पूँजी इत्यादि के साथ अनुपात में करते हैं। विभिन्न उत्पादकों की योग्यता भिन्न-भिन्न प्रकार की होती है। इसलिये यदि कम योग्यता के उत्पादकों को अधिक योग्यतावाले उत्पादकों की सतह पर लाया जा सके तो श्रम की सीमान्त उत्पादन शक्ति बढ़ानी सम्भव हो सकती है। इस प्रकार वे मजदूरी की दर को ऊँचा उठा सकते हैं। व्यवसाय में जो पूँजी लगी हुई है, उस पर मुनाफा की दर कम होने से व्यवसायी कुछ अधिक समय तक व्यवसाय जारी रखने का निश्चय कर सकते हैं। अथवा वे व्यवसाय में अधिक प्रयत्न और योग्यता लगा सकते हैं, जिसमें पूरे उद्योग के संगठन में तथा प्रवन्ध में उन्नति हो सकती है। मजदूरों की कार्य-सम्बन्धी योग्यता पर प्रभाव डालकर अप्रत्यक्ष रूप में मजदूर सघ उनकी सीमान्त उत्पादन शक्ति बढ़ा सकते हैं। वे मजदूरों के बच्चों को अच्छी आदतें तथा उत्तम गुण सिखाकर आगे चलकर उन्हें व्यावसायिक शिक्षा दे सकते हैं। योग्यता बढ़ने से मजदूरों की सीमान्त उत्पादन शक्ति और मजदूरी भी बढ़ेगी।

अन्त में एक मजदूर सघ मजदूरों के किसी तरह विशेष की सीमान्त उत्पादन शक्ति की पूर्ति एक हद तक सीमित करके बढ़ा सकता है। जिन परिस्थितियों में वह ऐसा कर सकता है, उसकी चर्चा हम मध्यम भाग के सम्बन्ध में कर चुके हैं। पक्ष यह है कि उन सभी विशेष के लिये मांग बेलोचदार होनी चाहिये। अर्थात् मजदूर सघ की सफलता अथवा असफलता बढ़ने की वस्तु की लोच पर निर्भर करेगी। जितनी सफलतापूर्वक उत्पादक उस प्रकार के मजदूरों के बढ़ते अन्य साधनों (जैसे मशीनों) का

कर सकते हैं, मजदूर सघ की अपनी माग पूरी कराने की ताकत उतनी ही कम रहेगी। दूसरी बात यह है कि वह समूह विशेष जिस वस्तु के उत्पादन में सहायक होता है, उस वस्तु की माग भी बेलोचदार होनी चाहिये। तीसरे, उस समूह की कुल मजदूरी कुल लागत-खर्च का बहुत थोड़ा अंश होना चाहिये। चौथे, अन्य साधन ऐसे हों, जो दबाये जा सकें ('squeezable')। यदि इनमें से एक कोई शर्त भी पूरी होती है, तो एक समूह विशेष के लिये अपनी मजदूरी की दर बढ़ाना मभव हो सकता है। परन्तु दीर्घकाल में इसकी सफलता के बारे में सन्देह होता है। चूँकि उत्पादक मजदूरों को ऊँची मजदूरी देगे, इसलिये वे लगातार इस प्रयत्न में लगे रहेंगे कि उन मजदूरों के बदले में वे अन्य किसी वस्तु का उपयोग कर सकते हैं। मभव है, वे कोई ऐसी मशीन का आविष्कार कर डालें, जो उस समूह विशेष का काम करे। तब मजदूरों की माग कम हो जायगी, इसलिये मजदूरी की दर भी गिर जायगी।

॥ हड़ताल का अधिकार (Right to Strike)—मजदूर सघों का लड़ने का प्रधान हथियार हड़ताल है। जिस प्रकार उत्पादक काम में निकाल देने की धमकी देकर मजदूरों को हमेशा डरा सकते हैं, उसी प्रकार हड़ताल की धमकी देकर मजदूर सघ उत्पादकों पर दबाव डाल सकते हैं। इसलिये हड़ताल करने का अधिकार बरखास्त करने का अधिकार का जवाब है।

“जब मजदूर सगठित रूप में इस मशा से काम रोक देते हैं कि बाद में उत्पादक उन्हें उसी काम पर अधिक अच्छी परिस्थितियों में काम करने के लिये बुलावेगे, तब उसे हड़ताल कहते हैं।” हड़ताल करने वालों का उद्देश्य अपनी कुछ मांगें पूरी कराकर उन्हीं काम पर वापिस जाने का रहता है। हड़ताल करने के अधिकार पर अभी भी बड़ा विवाद चल रहा है। इसे तो सभी स्वीकार करेंगे कि जब पूँजीपतियों के कारखानों में परिस्थितियाँ असहनीय हो जाती हैं और पूँजीपति उनकी मांगों पर विचार करने के लिये तैयार नहीं होते तो मजदूरों को हड़ताल करने का पूरा अधिकार होता है। परन्तु जो कारखाने सार्वजनिक होते हैं, अथवा जिनकी उपयोगिता ओर आभास सार्वजनिक होते हैं, क्या उन कारखानों में भी मजदूरों को हड़ताल करने का अधिकार रहता है? प्रायः कहा जाता है कि रेल और पानी देने के कारखाने इत्यादि कितने ऐसे कारखाने होते हैं, जो समाज के लिये आवश्यक हैं और इनमें काम बन्द होना समाज सहन नहीं कर सकता। इसमें सन्देह नहीं कि यह कहने का समाज का अधिकार है कि समाज के लिये आवश्यक उद्योगों में हड़ताल नहीं होनी चाहिये। परन्तु साथ ही उसकी यह भी जिम्मेदारी होनी चाहिये कि मजदूरों की काम करने की परिस्थितियाँ सतोपजनक होंगी। इतनी गारंटी समाज मजदूरों को दे। उसको कुछ ऐसे उपाय और तरीके निकालने चाहिये कि मजदूरों की तकलीफें सुनी जावे, उन पर विचार हो और वे दूर हों। समाज को मजदूरों और पूँजीपतियों के प्रतिनिधियों की संयुक्त समितियाँ बनानी चाहिये, जिस

से काम की परिस्थितियाँ निश्चित करने में मजदूरों की भी कुछ आवाज रह सके। हड़ताल का अधिकार कोई जन्मजात अधिकार नहीं है। वह अधिकार अवश्य है, पर उससे भी बड़ा समाज का अधिकार है।

औद्योगिक शान्ति के साधन (Agencies for Industrial Peace)—हड़ताल के जो दुष्परिणाम होते हैं तथा मजदूरों और मालिकों दोनों को जो हानि होती है, उसे सभी जानते हैं। इसलिये सबसे अच्छा यह होगा कि मालिक-मजदूर सम्बन्ध ऐसे हो कि हड़ताल करने की परिस्थितियाँ कम से कम हो जावे। रोग की दवा करने से यह कही अच्छा होगा कि उसे उत्पन्न ही न होने दिया जाय। इस प्रकार के कई सुझाव रखे गये हैं, जिनमें लाभ-वाँट, आनुपातिक मजदूरी तथा कार्यसमितियाँ प्रधान हैं।

(क) **लाभ-वाँट (Profit-sharing)**—इस तरीके के अन्तर्गत किसी कारखाने में काम करनेवाले मजदूर अथवा कार्यकर्त्ता कारखाने के लाभ का एक अंश प्राप्त करते हैं। कारखाने का पूरा खर्च काट लेने के बाद जो लाभ बच रहता है, वह मालिकों और मजदूरों में या तो आधा-आधा बाँट लिया जाता है अथवा कुल मजदूरों पर जो कुल व्याज होता है (in proportion which the total interest bears to the total wages) उस अनुपात में बाँट लिया जाता है। कभी-कभी मजदूरों का हिस्सा उन्हें रुपये के रूप में नहीं दिया जाता, बल्कि उनके नाम पर उस उद्योग में लगा दिया जाता है, जिससे वे उस पर भी लाभ प्राप्त करें।

पहले इस योजना से बहुत बड़ी-बड़ी आशाएँ की जाती थी। यह सोचा जाता था कि मजदूर अपने कारखाने का भक्त और ईमानदार कार्यकर्त्ता हो जायगा। मालिकों और मजदूरों के सम्बन्ध अच्छे हो जायेंगे और औद्योगिक झगड़ों की संख्या बहुत कम हो जायगी। मजदूरों को उत्पादन बढ़ाने का प्रोत्साहन मिलेगा, वे लोग कच्चा माल बरबाद न करेंगे और मशीनों को लापरवाही के साथ उपयोग न करेंगे। इस प्रकार उत्पादन बढ़ेगा और उससे मजदूर, मालिक और समाज सबका भला होगा। परन्तु ये आशाएँ पूरी नहीं हुई हैं। हड़तालें होनी बन्द नहीं हुई हैं। ट्रेड यूनियन अथवा मजदूर मंच इसे पसन्द नहीं करते, क्योंकि इसका उपयोग प्रायः मजदूर मंचों को कमजोर करने के लिये तथा मजदूरों को उन मंचों से फोड़ने के लिये किया जाता है। फिर भी यह कहा जाता है कि जब मजदूर लाभ बढ़ाने हैं, तो उन्हें हानि भी बँटानी चाहिये। लाभ हमेशा केवल मालिकों और मजदूरों की योग्यता पर तो निर्भर नहीं करता। उनके धार भी कई कारण होते हैं। उदाहरण के लिये यदि कीमत थोड़ी नी गिर जाय तो पूरा लाभ न्यून हो सकता है। चूँकि मजदूर लाभ में हिस्सा लेते हैं, इसलिये उन्हें हानि में भी हिस्सा देना चाहिये। अतः लाभ-वाँट की योजना पर बड़े पैमाने पर प्रमेल होने की आशा नहीं है।

(ख) **आनुपातिक-मजदूरी (Sliding Scales)**—इन योजना का मार यह है कि किसी वस्तु की कीमत में जो परिवर्तन हो, उन्हीं के अनुसार एक पट्टे में

निश्चित अनुपात के आधार पर मजदूरी की दर भी बदलनी चाहिये। मजदूरी की प्रायः एक मूल दर होती है और उसका सम्बन्ध एक मूल कीमत के साथ होता है। यदि कीमत बढ़ती है, तो मजदूरी भी एक निश्चित अनुपात में बढ़ जायगी। उस प्रकार मजदूर व्यवसाय की अच्छी और बुरी दोनों दशाओं में भाग लेते हैं। प्रायः एक मूल दर होती है और मजदूरी उसके नीचे कभी नहीं जाती। कभी-कभी यह आनुपातिक दर केवल लाभ के आधार पर बनाई जाती है। यदि लाभ एक निश्चित प्रतिशत दर में अधिक बढ़ता है, तो मजदूरी की दर भी एक निश्चित दर से बढ़नी चाहिये। वह जीवन-निर्वाह की शक्ति-सूची (cost of living index number) के आधार पर भी बनाई जा सकती है। यदि रहन-सहन का खर्च बढ़ता है, तो मजदूरी की दर भी उनी हिस्से में अपने आप बढ़ जाती है।

आनुपातिक मजदूरी की जाँच-पड़ताल में सबसे बड़ी बात यह कही जाती है कि मजदूर अपने को ऐसी स्थिति में क्यों रखे कि किमी अन्य कारणों से तो होमोन बढ़े, पर उसे अपनी मजदूरी की दर घटानी पड़े। कीमत गिरने के कई कारण हो सकते हैं। यदि उत्पादन के तरीकों में उन्नति होती है, यदि यन्त्रोपकरणों का प्रयोग होता है, यदि व्यवसाय के संगठन में सुधार होता है, व्यवसाय के खर्चे कम हो जाते हैं, व्यवसाय पर कर का बोझ कम हो जाता है, व्याज की दर कम हो जाती है आदि किन्हीं ऐसे कारणों से, जिनसे कीमत गिर सकती है और तब मजदूर की मजदूरी भी घट जायगी। इनसे मालूम होता है कि आवश्यकता इस बात की है कि जब व्यवसाय की परिस्थितियों में कोई मौलिक परिवर्तन हो तो मजदूरी की मूल दर में भी परिवर्तन होना चाहिये। यदि आनुपातिक मजदूरी ग्रहण की जाय तो मजदूरी समस्या की कठिनाइयाँ दूर हो सकती हैं।

(ग) कार्य-समितियाँ (Works Councils) — इन योजना का सार यह बात स्वीकार करने में है कि काम की परिस्थितियाँ निश्चित करने में मजदूरों का भी हाथ रहना चाहिये। यह बात सबसे पहिले सन १९१७ ई० में इंग्लैंड में ब्रिटिश कामेट्री की रिपोर्ट में कही गई थी। पहिले कार्य-समितियाँ प्रत्येक कारखाने में संगठित की जाती हैं।

इनमें मालिकों और मजदूरों के प्रतिनिधि बराबर सत्ता में रहते हैं। कभी-कभी उनमें केवल मजदूरों के प्रतिनिधि रहते हैं और वे अपनी सलाह और शिकायतें कारखाने के प्रधान प्रबन्धक के सामने रखते हैं। दोनों एक साथ बैठकर उन पर विचार करते हैं। दूसरे इसी प्रकार की जिला समितियाँ भी बनाई जाती हैं, जिनमें किसी उद्योग के मजदूर संघ के प्रतिनिधि तथा मालिकों के प्रतिनिधि होते हैं।

इन कार्य समितियों ने जिन्हें ब्रिटिश समितियाँ भी कहते हैं, मालिकों और मजदूरों के बीच अच्छे सम्बन्ध स्थापित करने में काफी सफलता प्राप्त की है। मजदूरों को न केवल प्रबन्ध में किसी न किसी प्रकार की आवाज मिल जाती है, थोड़ा-सा उनका

हाथ भी हो जाता है। इससे उनमें जिम्मेदारी की भावना उत्पन्न हो ज़लेता है। परन्तु किसी न किसी प्रकार झगड़े तय हो ही जाते हैं। बातचीत टूटने की नौबत नही काटता। आती है। वाद-विवाद द्वारा समझौता हो ही जाता है। जो कुछ

झगड़ों का निवटारा (Settlement of Disputes)—परन्तु हज़. कोशिश करने पर भी कभी-कभी तो झगड़े होंगे ही। इसलिये किसी ऐसे साधन या तरीके की आवश्यकता है, जो इन झगड़ों का निवटारा कर सके। इस तरह के दो मुख्य तरीके हैं—एक समझौता और दूसरा पच-फैसला।

(अ) **समझौता (Conciliation)**—समझौते के तरीके का सार यह है कि जिन दो पार्टियों में झगड़ा है, वे एक साथ बैठकर झगड़े की बातों पर विचार करे और एक दूसरे को सन्तुष्ट करके अन्त में विवाद-ग्रस्त बातों पर समझौता कर ले। जब एक बार झगड़ा शुरू हो जाता है, तब एक संयुक्त समझौता बोर्ड नियुक्त करने के लिये दोनों दलों की स्वीकृति प्राप्त करना मुश्किल होता है, इसलिये स्थायी समझौता समितियाँ (Permanent Boards of Conciliation) रखना ज्यादा अच्छा होता है। भारत में सन् १९४७ ई० में इंडस्ट्रियल डिस्प्यूट्स एक्ट बना था। उसके अनुसार मालिक अथवा मजदूर दो में से यदि कोई एक पार्टी झगड़े के सम्बन्ध में सरकार को दरखास्त दे तो सरकार एक समझौता समिति (Conciliation Board) नियुक्त कर सकती है, जो उस झगड़े की जाँच करेगी। यदि दोनों में सद्भावना की मात्रा काफी है, तो ये समितियाँ उपयोगी सिद्ध हो सकती हैं।

(ब) **पच-निर्णय (Arbitration)**—इस योजना का प्रधान तत्त्व यह है कि जिन दो दलों में झगड़ा होता है, वे एक तीसरे व्यक्ति को जिसका झगड़े में कोई सम्बन्ध नहीं होता निर्णायक बना देते हैं। वह उस पर अपना निर्णय या फैसला देता है। यह निर्णय आपसी भी हो सकता है, अर्थात् दोनों दल आपस में तय करके एक निर्णायक नियुक्त कर दे और सरकारी भी, अर्थात् वे सरकार से निर्णायक नियुक्त करने को कहें। वह इच्छापूर्वक (voluntary) भी हो सकता है और अनिवार्य (compulsory) भी। जब ऐच्छिक होगा, तब दोनों दलों पर कानून का दबाव नहीं रहेगा कि उन्हें अपना झगड़ा पच-निर्णय के लिये देना ही चाहिये। परन्तु जब अनिवार्य होगा, तब कानून के दबाव के अन्तर्गत उन्हें अपना झगड़ा पच-निर्णय के लिये मानना ही पड़ेगा। अन्त में पचों का निर्णय भी दो प्रकार का होता है। एक वह जिसे मानने के लिये दोनों दल बाध्य हो आर दूसरा वह जिसे मानने के लिये वे बाध्य न हों।

यदि दोनों दल आपस में तय कर ले कि वे अपना झगड़ा पच निर्णायक नमिनि अथवा सम्पत्ति समिति के हाथ में सौंप देंगे आर उनका निर्णय उन्हें मान्य होगा तो इनमें बाधा लग जाता है। इनमें एक तो उनमें मानहानि अथवा अपमान की भावना नहीं पैदा

निश्चित अनुपात
एक मूल दर : १
बढती है २ : ३
व्यवस्था ४ : ५
धर्म ६ : ७

डकता। दोनों दल बिना क्रोध और अपमान की भावना निकलकर ममझीते के वातावरण में आ जाते हैं।

अथवा कानून के अन्तर्गत होता है, तब दो में से किसी द्वार एक मध्यस्थ समिति (arbitration board)

प्रकार का कानून बन सकता है कि मजदूर हड़ताल

करना एक कारखाना बन्द करने के पहले अपने दागडे की मध्यस्थ समिति के सामने रखेंगे। पहले समिति दोनों दलों में समझौता कराने का प्रयत्न करती है। यदि समझौता न हो सका तो वह उस दागडे की पूरी जानकारी और अपनी निफारिशों के समेत उसकी रिपोर्ट प्रकाशित करती है। ये निफारिश दोनों दलों के लिये बाध्य नहीं होती। परन्तु ऐसा सोचा जाता है कि जनमत के प्रभाव द्वारा वे उन्हें स्वीकार कर लेंगे। आस्ट्रेलिया और न्यूजीलैंड में ये निफारिश दोनों दलों के लिये बाध्य होती है। वहाँ मजदूरों द्वारा हड़ताल तथा मालिकों द्वारा कारखाने में ताला लगाना जुर्म है और उसके लिये जुर्माना और कैद ही नकती है। लेकिन यदि कोई दल पक्षों के निर्णय को स्वीकार करने के लिये तैयार नहीं है, तो उसका स्वीकार कराना मुश्किल हो सकता है।

अध्याय ३१

लाभ

(Profits)

किसी व्यवसायी की कुल विक्री की रकम और कुल उत्पादन खर्च की रकम में जो अन्तर होता है, उससे प्रायः लाभ का अर्थ लगाया जाता है। लगान, मजदूरी तथा उधार ली हुई पूँजी पर व्याज इत्यादि देने के बाद व्यवसायी के पास जो कुछ बच रहता है, वह लाभ है। अर्थशास्त्री इसे कुल लाभ (gross profit) कहते हैं। इसमें कई ऐसी बातें शामिल रहती हैं, जो अर्थशास्त्रियों के मतानुसार लाभ नहीं कही जा सकती। कुल लाभ अर्थात् विक्री की कुल रकम और कुल उत्पादन खर्च के अन्तर में निम्नलिखित चीजें शामिल रहती हैं—(१) उस भूमि का लगान जिसका मालिक स्वयं उत्पादक होता है तथा अन्य भूमि पर दिये जानेवाले आर्थिक लगान और वास्तविक लगान का अन्तर। संभव है कि किसी व्यक्ति के पास जो जमीन होती है, उसका वह पूरा आर्थिक लगान न देता हो। तब उसके लाभ की मात्रा इस वचन से बढ़ जायगी।

(२) पूँजी पर व्याज। उत्पादक उधार ली हुई पूँजी पर जो व्याज देता है, उसे अपना

कुल लाभ निश्चित करने के पहले बिक्री की कुल रकम में से काट लेता है। परन्तु व्यवसाय में जो वह स्वयं अपनी पूंजी लगाता है, उस पर व्याज हमेशा नहीं काटता।
(३) उत्पादक का पारिश्रमिक। पहले और दूसरे मदों को काट लेने के बाद जो कुछ बच रहता है, वह उत्पादक की आय होती है।

पहले दो मदों को काट लेने के बाद जो आय बच रहती है, उसे भी अर्थशास्त्री लाभ के रूप में स्वीकार नहीं करते। उनका मत है कि उस आय में प्रबन्धकर्ता की कमाई भी शामिल रहती है। उत्पादक अपने सगठन का प्रबन्ध प्रबन्धकर्ता की श्रम तथा सगठन करता है। इसके लिये भी उसे कुछ पारिश्रमिक और लाभ मिलना चाहिये। यह पारिश्रमिक उस रकम के बराबर है, जो उत्पादक को किसी ओर के यहाँ उपयुक्त नोकरी करने पर वेतन के रूप में मिलती। इसलिये इस आय को लाभ न मानकर उसकी मजदूरी माननी चाहिये। सबसे अच्छा तो यह होगा कि प्रबन्धकर्ता की इस कमाई को साधारण उत्पादन खर्च का अंश मान लिया जाय। कीमत और सामान्य उत्पादन खर्च का जो अन्तर होता है, उसे लाभ कहते हैं। सम्मिलित पूंजी की कम्पनियों के लाभों का अध्ययन करने में यह बात आसानी से समझ में आ जायगी। ऐसी कम्पनियों में व्यवसाय के प्रबन्ध करने और देख-रेख करने का काम वेतनभोगी मैनेजरो के हाथ में रहता है। इन मैनेजरो के वेतन उत्पादन खर्च में शामिल किये जाते हैं। इसलिये जो लाभ हिस्सेदारों में बाँटा जाता है, उसमें प्रबन्धकर्ता की कमाई शामिल नहीं रहती।

इसलिये लाभ हम उस आय को कहेंगे, जो उत्पादक निम्नलिखित कारणों से प्राप्त करता है। पहला, लाभ में खतरा उठाने तथा अनिश्चितता सहन करने के लिये पारिश्रमिक शामिल रहता है। उत्पादनकर्ता के कामों में एक लाभ कैसे बनता है? मुख्य काम उत्पादन के सम्बन्ध में खतरा उठाना है। खतरा उठाने के लिये उसे कुछ आय प्राप्त होती है। दूसरे, लाभ में वह आय शामिल रहती है, जो व्यवसायी को पूर्णतः के ऊपर एकाधिकार होने के कारण अथवा अपूर्ण बाजार होने के कारण प्राप्त होती है।^१ वास्तविक जीवन में प्रत्येक व्यवसायी बाजारों के ऊपर एक प्रकार का एकाधिकार अथवा अर्द्धएकाधिकारी नियन्त्रण प्राप्त कर लेता है। इसलिये पूर्ण प्रतियोगिता के बाजार में वह जो कीमत वसूल कर सकता, उन्हीं कुछ अधिक वसूल करने में प्रायः समर्थ हो जाता है। इसलिये उसे अनिश्चितता प्राप्त हो जाती है। अपूर्ण बाजारों के कारण एक अन्य रीति में भी लाभ बढ़ जाता है। बाजार में श्रम के लिये अथवा उत्पादन के किसी अन्य माध्यम के लिये प्रायः है, अथवा हो सकता है। उत्पादक प्रायः इन परिस्थितियों में लाभ उठा सकता है। लाभों के लिये वह कीमत देता है, जो उनकी वास्तविक सीमान्त उपाय कम होती है। तीसरे, लाभ में अचानक प्राप्त हो जानेवाली आय

ये अचानक ओर मुफ्त में प्राप्त होनेवाले लाभ भाग्य से मिलते हैं। मान लो, माँग में अचानक ऐसी परिवर्तन होता है कि कीमत एकदम से बढ़ जाती है, तब व्यवसायी को एकाएक लाभ ही जायगा।

लाभ के सिद्धान्त (Theories of Profit)—पूरे अर्थशास्त्र में लाभ सम्बन्धी सिद्धान्त सबसे जगह लचर और अनलोपजनक हैं। आप ऐसी अनिश्चित आय है कि उसकी उचित ढंग से परिभाषा करनी कठिन है। लाभ की प्रकृति समझाने के लिये कई सिद्धान्त गढ़े गये हैं और उनका हम एक-एक करके अध्ययन करेंगे।

लाभ का लगानजनित सिद्धान्त (Rent-theory of Profit)—इन सिद्धान्त का प्रतिपादन सबसे पहले फ्रांसिस ए० वाकर (Francis A. Walker) ने किया था। अंगरेजी अर्थशास्त्र में उसने सबसे पहले पूँजीपति (capitalist) और साहसी उत्पादक (entrepreneur) के बीच में जो श्रेष्ठ योग्यता के कारण अन्तर होता है, उसे समझाया। वाकर के मन में लाभ लगान उत्पन्न होता है। योग्यता का लगान है। जिस प्रकार विभिन्न प्रकार की भूमि की उत्पादन-शक्ति अलग-अलग प्रकार की होती है, उसी प्रकार विभिन्न व्यवसायियों की योग्यता भी भिन्न-भिन्न प्रकार की होती है। फाँटे के समान साहसी उत्पादक योग्यतम श्रेणी के उत्पादकों में आते हैं। जिस प्रकार उपजाऊपन अथवा स्थिति के गुण और लाभ के कारण भूमि के किमी टुकड़े में लगान उत्पन्न होता है उसी प्रकार किसी साहसी उत्पादक की विशेष योग्यता अथवा कोई मोका हाथ लगने के कारण लाभ उत्पन्न होता है। जिस प्रकार बेलगान अथवा सीमान्त भूमि होती है, उसी प्रकार लाभरहित अथवा सीमान्त उत्पादक भी होता है, जो अपना उत्पादन चालू बाजार भाव पर बेचकर किसी प्रकार अपना उत्पादन खर्च पूरा करता है। उसकी योग्यता सीमान्त योग्यता होती है। योग्य उत्पादक लाभ पैदा करते हैं और यह लाभ लाभरहित सीमा से नापा जाता है। इसलिये लगान के समान लाभ भी उत्पादन की कीमत का अंश नहीं होता।

यह ध्यान में रखना चाहिये कि वाकर के मतानुसार प्रबन्धकर्ता का वेतन अथवा मजदूरी जो वह वेतनभोगी मैनैजर की हैसियत से प्रतियोगितापूर्ण बाजार में कमाता है, लाभ में शामिल नहीं किया जाना चाहिये। “हमने यह मान लिया है कि जो लाभ मजदूरी से अधिक नहीं होता, उसे हम लाभ कह ही नहीं सकते।” इसलिये वाकर के सिद्धान्त की जो आलोचना की जाती है कि लाभरहित उत्पादन नहीं हो सकता, क्योंकि दीर्घकाल में सभी को सामान्य लाभ होना चाहिये, उपयुक्त नहीं है।

इस सिद्धान्त द्वारा यह तो जाना जा सकता है कि लाभ प्राप्त किया जा सकता है, परन्तु वह लाभ किस प्रकार का होगा यह नहीं कहा जा सकता। सिद्धान्त लाभ की त को नहीं समझाता। इस सिद्धान्त की प्रधान आलोचना यह है कि साहसी उत्पादक

का खतरा उठाने का जो प्रधान काम होता है, उसका यह सिद्धान्त विचार नहीं करता। उत्पादको के लाभों में से हमें उन लोगों की हानियाँ अवश्य घटानी चाहिये, जो दिवालिया हो चुके हैं। ऐसा करने पर लाभ के रूप में कुछ भी अतिरिक्त नहीं बचेगा। इसलिये लाभ की लगान से तुलना खतम हो जाती है। फिर सम्मिलित पूंजीवाली कम्पनी के एक साधारण हिस्सेदार के मुनाफे को यह सिद्धान्त नहीं समझता। इस सिद्धान्त की एक मूल आलोचना यह है कि वह लाभों की विभिन्न मात्राओं और आकारों के कारण भी नहीं समझता। भूमि अथवा उत्पादको में श्रेष्ठ इकाइयों की कमी के कारण आय में अन्तर होता है, जो अतः लाभ का कारण होता है। भूमि के लगान के सम्बन्ध में यह बात उतनी महत्त्वपूर्ण नहीं है, क्योंकि उसमें लाभ की सीमा प्रकृति के कारण होती है। परन्तु जिन कारणों से श्रेष्ठ व्यवसायियों की इकाइयों की कमी होती है, उनकी छानबीन करने से लाभ की समस्या का हल समझ में आ जायगा। 'इसलिये लाभ का लगानजनित सिद्धान्त मौलिक प्रश्नों पर प्रकाश नहीं डालता।'

फिर यह भी नहीं कहा जा सकता कि लाभ मूल्य में प्रवेश नहीं करता। खतरा लेने का जो पारितोषिक होगा, वह दीर्घकाल में होनेवाले उत्पादन का अंश अवश्य होगा। परन्तु चूँकि साहसी उत्पादको की पूर्ति प्रकृति द्वारा निश्चित नहीं रहती, इसलिये दीर्घकाल में सामान्य लाभ उत्पादन की लागत का अंश अवश्य होगा।

लाभ और मजदूरी (Profit and Wages)—अर्थशास्त्रियों की काफी बड़ी संख्या लाभ को व्यावसायिक योग्यता के उपयोग का पारितोषिक समझते हैं।

टॉसिग और डेवेंपोर्ट इस सिद्धान्त के प्रमुख समर्थक हैं।

मजदूरी की तरह लाभ टॉसिग का मत है कि लाभ को एक प्रकार की मजदूरी मानना भी निश्चित होता है। ही सबसे अच्छा होगा। व्यवसायी की आय बहुत ही अनिय-

मित होती है। कुल खर्च पूरा करने के बाद उसके पास जो

कुछ बच रहता है, वही अतिरिक्त रकम उसकी आय होती है। फिर भी वह केवल किसी माके के कारण नहीं होती, लगातार सफलता के कुछ गुणों के ही कारण होती है, जैसे कुशलता, संगठन की योग्यता, खतरों का सामना करने की दूरदर्शिता इत्यादि।

उन गुणों के लिये जो पारितोषिक मिलता है, वही लाभ है। पारितोषिक मजदूरी के ही समान है। इसके दो कारण हैं। एक तो उत्पादक का काम अब भी एक प्रकार की मजदूरी ही है। वह एक प्रकार की माननिय मजदूरी है, जिसमें बड़े विशेषताएँ रहती हैं। ये विशेषताएँ खतरा उठाने और अनिश्चित परिस्थितियों का सामना करने में प्रकट होती हैं। एक ज्वेलर जार बर्तन की जाय भी तो मजदूरी ही श्रेणी में आती है, यद्यपि उसके कामों में भी प्रधान गुण मानसिक ही होते हैं, जैसे दूरदर्शिता, चतुराई, निर्णय क्षमता इत्यादि। साहसी उत्पादक और व्यवसायी के काम भी लगभग इस प्रकार के होते हैं। इसलिये लाभ को ही हमें मजदूरी मानना चाहिये। दूसरे 'व्यवसाय' प्रयोग के सम्बन्ध में जो वैतनिक पद होते हैं, उनकी मर्यादा, श्रेणी और सम्मिश्र

होती है, जैसे फोरमैन, सुपरिन्टेन्डेन्ट, जेनरल मैनेजर, प्रेजिडेंट इत्यादि। ये वेतन-भोगी कर्मचारी हमेशा स्वतन्त्र व्यवसायी होने का प्रयत्न करते रहते हैं। यह कम लगा ही रहता है। परिस्थितियों के वश में आकर स्वतन्त्र व्यवसाय-प्रबन्धक वेतनभोगी मैनेजर हो जाते हैं। यह अदला-बदली होती ही रहती है। दोनों पर एक में कारणों का प्रभाव पड़ता है।" इसलिये मजदूरी के निदान्त को "प्रत्येक प्रकार की मजदूरी के पारिनामिक पर विचार करना चाहिये। ऊपर बतलाये हुए स्वतन्त्र कार्यकर्ताओं का भी तथा किराये पर काम करनेवाले मजदूरों का भी।"

यह सिद्धान्त लाभ की प्रकृति समझाता है, तथा उनका जोचन्य बतलाता है। परन्तु लाभ और मजदूरी में जो वास्तविक भेद है, उस पर विचार नहीं करना। मजदूरी बड़ी हुई और पहले से निश्चित की हुई आय होती है। पर लाभ एक अनियमित और अनिश्चित आय होती है।

कम से कम तीन ऐसे कारण हैं, जिनके आधार पर लाभ को मजदूरी में भिन्न मानना चाहिये। पहला, उत्पादक का सबसे महत्वपूर्ण काम गनग उठाना और अनिश्चित परिस्थितियों का सामना करना है। मजदूरी या वेतन प्राप्त करनेवालों को भी थोड़ा बहुत खतरा लेना पड़ता है। जैसे कि जिम व्यवसाय के लिये उन्होंने शिक्षा पाई है, उनकी अवसिति हो रही हो और संभव है कि उनका काम छूट जाय। परन्तु वेतनभोगियों की अपेक्षा व्यवसायियों के खतरे बहुत अधिक और बहुत बड़े होते हैं। दूसरा, मजदूरी अथवा वेतन की अपेक्षा लाभ में मीको और भाग्य से प्राप्त होनेवाली आय का अंश अधिक होता है। अर्थात् दूसरे शब्दों में मजदूरी में उद्योग में प्राप्त होनेवाली आय का अंश बहुत अधिक होता है और लाभ में प्रायः बहुत कम। अन्तिम, अपूर्ण प्रतियोगिता की परिस्थितियों के कारण लाभ प्रायः बढ़ते हैं, परन्तु अपूर्ण प्रतियोगिता के कारण मजदूरी वास्तविक सीमान्त उत्पत्ति से कम होने की प्रवृत्ति दिखलाती है। व्यवसायी जब अपूर्ण बाजार में माल बेचता है तो वह कुछ अधिक दाम लेने में समर्थ हो जाता है, जो कि पूर्ण प्रतियोगिता में संभव नहीं होगा। जब हम सम्मिलित पूँजीवाली कम्पनियों की वास्तविक आय की छानबीन करते हैं, तो साफ मालूम हो जाता है कि लाभ की मजदूरी के साथ तुलना करना गलत है। इन कम्पनियों के लाभों में और उनके प्रबन्धकों की कमाई में मौलिक भेद होता है। जो साधारण हिस्सेदार होते हैं, उनका व्यवसाय के प्रबन्ध में न कोई हाथ रहता है और न उस पर कोई प्रभाव पड़ता है। वे मुख्यतः खतरा उठानेवाले होते हैं। इन कारणों से "लाभ और मजदूरी को अलग-अलग मानने की वैज्ञानिक आवश्यकता है।"

खतरा लेना और लाभ (Risk-bearing and Profits)—लगभग प्रत्येक

इस बात को स्वीकार करता है कि उत्पादन सम्बन्धी सगठन में जो खतरे निहित

लाभ खतरा लेने का माननेवालो मे हाले (Hawley) का नाम प्रधान है।
इनाम है। उसका मत है कि साहसी व्यवसायी अथवा उत्पादक का सब से महत्वपूर्ण काम खतरा लेना है। सब प्रकार के व्यवसायो

मे खतरे तो लगे ही रहते हे। ओर यदि उत्पादन जारी रखना है तो खतरा लेना आवश्यक होता है। लेकिन खतरा लेना एक कष्टदायक ओर आनन्दरहित काम होता है। इसलिये विना इनाम या पारितोषिक की आशा से कोई आदमी खतरा नही उठावेगा। उत्पादक जो खतरा उठाता है, लाभ उसी का इनाम होता है। साथ ही यह भी आवश्यक है कि खतरे में डाली हुई पूंजी पर जो सामान्य ओसत आय होती, इनाम उससे कुछ अधिक ही होना चाहिये। क्योंकि यदि किसी व्यक्ति को ओसतन केवल उतना ही इनाम मिलता है, जितनी कि उसे किसी सुरक्षित व्यवसाय मे पूंजी लगाने से आय होती, तो वह ऐसा काम क्यों करेगा, जिसमे खतरा हो? इसलिये जो खतरा लिया है, उसके ओसत मूल्य से इनाम कुछ अधिक ही होना चाहिये।

फिर, खतरा होने के कारण लोग व्यवसायो मे आने से घबडावेगे। इस प्रकार खतरापूर्ण व्यवसायो मे आनेवाले साहसी व्यवसायियो की सख्या कम हो जाती है। पर जो लोग क्षेत्र मे आते है और आकर बचे रह जाते है, उनकी आय अधिक हो जाती है, क्योंकि प्रतियोगिता भी तो सीमित हो जाती है।

बहुत कम अर्थशास्त्री इस बात को अस्वीकार करेगे कि लाभ मे खतरा लेने का इनाम शामिल रहता है। लेकिन इसका मतलब यह नही है कि लाभ केवल खतरे लेने का इनाम होता है। खतरे के सिवा ओर भी कई बातें होती है, जिनके कारण लाभ होते हे। यह अवश्य है कि जो खतरा लेता है, उनी को लाभ भी प्राप्त होता है। लेकिन वह खतरे की मात्रा के अनुसार केवल उसी अनुपात मे इनाम नही होता। जेसा कारवर ने¹ कहा है कि खतरा लेने से लाभ उत्पन्न नही होता, बल्कि श्रेष्ठ व्यवसायी खतरों को घटा देते है, इसलिये उन्हें लाभ प्राप्त होता है। यद्यपि, विरोधात्मक अवश्य लगेगा, पर हम यह भी कह सकते है कि व्यवसायियो को खतरा उठाने के लिये नही, बल्कि खतरा न उठाने के लिये लाभ मिलने है। फिर नाइट (Knight) का यह भी कहना है कि सब प्रकार के खतरों से लाभ प्राप्त नही होते। कुछ खतरे ऐसे होते है, जो पहले से ज्ञात रहते है। आंकड़ों की सहायता (statistical methods) ने उनकी शक्ति का ओसत ज्ञान प्राप्त किया जा सकता है। उदाहरण के लिये आंकड़ों की सहायता से बिनी समाज मे खतरों द्वारा मृत्यु का औसत जाना जा सकता है ओर उन खतरों को परा करने के लिये उसी हिसाब मे किश्त या इनाम (premium) बांटी जा सकती। ह। कुछ खतरे ऐसे भी होते है, जिनकी शक्ति या व्यापकता नही जानी जा सकती। आंकड़ों की सहायता ने वह निश्चित नही की जा सकती। ज्ञान खतरों के लिये

¹ *Curry, Distribution of Wealth, p. 274*

इनाम या किश्त होती है, उसे हम लाभ नहीं कह सकते। वह व्यवसाय के लागत-वर्च में शामिल होती है, जब कि लाभ लागत-वर्च के अतिरिक्त अतिरिक्त आय होती है। जो अज्ञात खतरे होते हैं, उन्हें उठाने के कारण लाभ प्राप्त होते हैं। अन्त में यह कहने में भी सन्देह है कि खतरा लेने का वास्तविक मूल्य होता है या नहीं। यह दिखाने के लिये बहुत कम प्रमाण मिलते हैं कि खतरापूर्ण व्यवसाय आरम्भ करने के लिये व्यवसायियों को अधिक इनाम लालच के रूप में मिलना चाहिये। इनके लिये केवल इतना जानना आवश्यक है कि अमुक व्यवसाय में वे लोग बहुत लाभ प्राप्त कर सकते हैं। बहुत से लोग उनलिये व्यवसाय के क्षेत्र में रहना पसन्द करते हैं कि उसमें उन्हें स्वतन्त्रता रहती है। वे आज्ञा देना चाहते हैं, दूसरों की आज्ञा लेना नहीं चाहते। यह जानते हुए भी कि उस स्थिति में उन्हें खतरों का सामना करना पड़ेगा, वे अपना व्यवसाय चलाते हैं, पसन्द करेंगे।

अनिश्चित और लाभ (Uncertainty bearing and Profit)—
लाभ के सम्बन्ध में जितने आधुनिक निद्धान्त हैं, वे लाभ और अनिश्चितता सहने में सम्बन्ध अवश्य बतलाने हैं। प्रतीक्षा के समान अनिश्चित-परिस्थिति का मन्ता भी उपयोगिता का अभाव है और उसके लिये इनाम मिलना आवश्यक है। जिन प्रकार पूंजीपति का काम प्रतीक्षा देना है, उसी प्रकार उत्पादक का एक विचित्र काम उत्पादन सम्बन्धी सभी अनिश्चितताओं को सहना है। उमलिये लाभ अर्थात् उत्पादक की आय अनिश्चितता सहने का इनाम है।

अनिश्चितता की परिभाषा करते हुए एक लेखक ने कहा है कि वह “अनिश्चित आय की आशा” है। नाइट ने खतरा और अनिश्चितता में भेद इस प्रकार समझाया है। सब प्रकार के खतरों में अनिश्चितता उत्पन्न नहीं होती।

खतरा और अनिश्चित-मृत्यु के खतरे के समान कुछ खतरे ऐसे होते हैं, जिनकी तता में भेद। व्यापकता किसी समाज में आँकड़ों की सहायता से नापी जा सकती है। और उसे पूरा करने के लिये एक किश्त या इनाम बाँटा जा सकता है। इन्हे हम उपयुक्त खतरे कह सकते हैं। इनसे अनिश्चितता की भावना उत्पन्न नहीं होती। परन्तु कुछ ऐसे खतरे भी होते हैं, जो पहले से जाने नहीं जा सकते, इसलिये वे अको की सहायता से नापे नहीं जा सकते। इन खतरों से अनिश्चितताएँ उत्पन्न होती हैं। इन खतरों को उठाने का लालच देने के लिये लोगों को ऐसा इनाम देना चाहिये जो अनिश्चिततारहित उद्योगों में प्राप्त होनेवाले इनाम से अधिक हो। वही इनाम लाभ होता है।

प्रतीक्षा करने के समान अनिश्चितता उठाना भी उत्पादन में एक साधन माना जाता है। अनिश्चितता की इकाई की परिभाषा पिगू ने इस प्रकार की है—“एक पाउंड को किसी ऐसे काम की अनिश्चित योजना में लगाना जिसके उपभोग में एक वर्ष लग जाता है।” (the exposure of one pound to a given scheme of

uncertainty in an act the consumption of which occupies a year.) अनिश्चितता की कई इकाइयों की माँग इसलिये होती है कि वे उत्पादक होती हैं। अनिश्चितता-सहन में उत्पादन को पिगू ने घड़े टूटने के उदाहरण द्वारा सबसे अच्छी तरह समझाया है। अनिश्चितता-सहन अर्थात् लोगों की अनिश्चितता सहने की स्वेच्छा का एक पूर्ति-मूल्य होता है और वह इन बातों पर निर्भर होता है—(क) साहसी उत्पादकों के चरित्र पर। जो बहुत सावधान प्रकृति के लोग हैं, वे केवल बहुत ऊँचे इनाम के लिये आकर्षित होंगे। जहाँ बुद्धिमान लोग कदम रखने में डरेगे, वहाँ जुआड़ी प्रकृति के लोग दौड़े हुए चले जायँगे। (ख) पूँजी लगानेवालों (investors) के कुल साधनों की मात्रा पर। (ग) इन साधनों का कितना अनुपात खतरे में डाला जा सकता है। धनी व्यक्ति खतरापूर्ण कामों में रुपया लगाने के लिये जल्दी तैयार हो जाते हैं। जब किसी व्यवसाय में कुल साधनों के एक छोटे अनुपात के लगाने से काम चल सकता है, तो कोई व्यक्ति छोटे से इनाम पर भी उतना रुपया लगाने को तैयार हो जायगा। परन्तु यदि उसमें उसकी पूँजी का अधिक अनुपात लगेगा तो वह अधिक बड़े लाभ की आशा करेगा।

फिर साधन के रूप में अनिश्चितता अकेली नहीं रहती। जब एक व्यक्ति खतरा लेता है, तो उसके पास कुछ खोने के लिये भी होना चाहिये। ऐसी चीज प्रायः पूँजी होती है। अनिश्चितता और पूँजी का यह साथ लाभ का एक अन्य जरिया हो जाता है। अधिकांश उदाहरणों में इन दोनों चीजों का मयोग पाना मुश्किल होता है। जो लोग खतरा उठाने को तैयार रहते हैं, उनके पास पूँजी नहीं रहती और जिनके पास पूँजी है, संभव है कि वे सुरक्षापूर्ण कामों में अपना रुपया लगाना पसन्द करें। जिन लोगों में ये दोनों गुण होते हैं, उनकी कुछ ऐसी लाभप्रद स्थिति होती है कि वे आसानी से समान कुछ आय प्राप्त कर सकते हैं।

इस सिद्धान्त की पहली आलोचना यह की जाती है कि अनिश्चितता-सहन उत्पादन में एक अलग अलग अथवा साधन नहीं होता। यदि हम वास्तविक जीवन का सिद्धान्त स्वीकार कर लें कि अन्त में सब लागत कष्ट अथवा अनुपयोगिता में परिणत हो सकती है, तब हम अनिश्चितता को एक अलग साधन मान सकते हैं। परन्तु आधुनिक मनोवैज्ञानिक लागत के सिद्धान्त को स्वीकार करने के लिये तैयार नहीं हैं। यदि मजदूर खराब परिस्थितियों और वातावरण में काम करके ऊँची मजदूरी पाते हैं तो इसका मतलब यह नहीं है कि खराब परिस्थितियाँ एक अलग अलग हो जाती हैं। उसी प्रकार यदि उत्पादकों को अनिश्चित परिस्थितियों में उत्पादन करना पड़ता है, तो अनिश्चित परिस्थितियों का उठाना उत्पादन का एक अलग अंग नहीं हो जाता। अनिश्चितता तो उत्पादकों के कामों केवल एक विशेषता है और यह ऐसी विशेषता है कि उनमें पूर्ण और गहरा जाया प्रयत्नाय की पूर्ति सम्भव नहीं माना जा सकता है। किन्तु व्यवसाय में लोग अधिक खर्च की आशा करते हैं। यही इस सिद्धान्त का सार है।

फिर केवल अनिश्चितता लाभ का एकमात्र कारण नहीं हो सकती। अनिश्चितता उठाना उत्पादक का सबसे महत्वपूर्ण काम हो सकता है, परन्तु वह उसका एकमात्र काम नहीं होता। उत्पादक के ओर भी काम होने है। मगठन, नये तरीके गहण करना इत्यादि ओर भी ऐसे काम रहते हैं, जिनके लिये इनाम की आशा की जाती है। अन्त में अनिश्चितता कई कारणों में से केवल एक है, जो उत्पादक वर्ग की पूर्ति को सीमित करने है। उनके सिवा अन्य कारण अथवा प्रभाव भी होने हैं, जैसे समाज के विभिन्न वर्गों की सतहे ओर वातावरण जिनके कारण अनिश्चितता उठानेवाले उत्पादकों की पूर्ति सीमित हो जाती है।

सीमान्त उत्पादन शक्ति और लाभ (Marginal Productivity and Profit)—उत्पादन के प्रत्येक माध्यम का पारितोषिक सीमान्त उत्पादन के सिद्धान्त के अनुसार निश्चित होता है। उत्पादक का पारितोषिक या वेतन उसकी व्यावसायिक योग्यता के कारण मिलता है। लाभ मगठन नामक माध्यम की एक इकाई की वास्तविक सीमान्त उत्पत्ति के बराबर होने की प्रवृत्ति दिखलावेगा। वास्तविक सीमान्त उत्पादन वह अधिक मात्रा है, जो समाज उत्पादक की सहायता में उत्पन्न करना है। एक उत्पादन वह होता है, जो बिना सहायती उत्पादक की सहायता के होता है और दूसरा वह है, जो उसकी सहायता में होता है। यह पहले की अपेक्षा कुछ अधिक होता है और यही अधिक मात्रा वास्तविक सीमान्त उत्पादन होता है। 'इकॉनामिक जरनल' नामक पत्र में लिखकर चेपमेन¹ ने यह तात्पर्य निकाला कि लाभ उत्पादक के सीमान्त सामाजिक मूल्य के बराबर होने की प्रवृत्ति दिखाता है, ठीक उसी प्रकार जिन प्रकार मजदूर उत्पादक के लिये अपनी वास्तविक सीमान्त उत्पत्ति देता है। अन्तर केवल इतना है कि मजदूर की वास्तविक सीमान्त उत्पत्ति सीधे अथवा प्रत्यक्ष तरीके से निश्चित होती है, परन्तु "उत्पादक के पारितोषिक पर प्रभाव डालनेवाले कारण अपनी क्रिया अप्रत्यक्ष रूप से ओर धीरे-धीरे करते हैं।" एजवर्थ (Edgeworth) भी एक दूसरी रीति से इसी नतीजे पर पहुँचा। "सामान्यतः यह माना जा सकता है कि एक स्वतन्त्र उत्पादक अपने समान योग्यतावाले किसी वेतनभोगी मैनेजर से कम पैदा नहीं करता और सम्भवतः उससे बहुत अधिक भी नहीं पैदा करता यदि मैनेजर का वेतन उसी मात्रा के बराबर है, जो वह पैदा करता है, तो उत्पादक का वेतन अथवा पारितोषिक भी उसके द्वारा उत्पादित मात्रा से अधिक नहीं है।"²

¹ 'Remuneration of Employers' Economic Journal, Dec 1906

² "Normally it may be presumed that an independent entrepreneur does not make less than a manager of like abilities, and perhaps he does not make more..... If the remuneration of the manager is just equal to the amount which he produces, then the remuneration of the entrepreneur is not very different from the amount he produces"

लाभ का गतिशील सिद्धान्त (The Dynamic Theory of Profit)—
प्रसिद्ध अमेरिकन अर्थशास्त्री जे० वी० क्लार्क का कहना है कि लाभ गत्यात्मक परिवर्तनों
के कारण होता है। उसका मत है कि उत्पादक का काम
लाभ केवल गतिशील परि- श्रमिकों के प्रबन्ध करने से, अथवा देख-रेख के काम से,
वर्तनों के कारण होते हैं। अथवा खतरा लेने के काम से विलकुल भिन्न है। उसका काम
मार्ग-दर्शक का काम है। वह एक प्रकार से उत्पादन का
जरिया होता है, जिसके कारण आर्थिक सगठन में परिवर्तन होते हैं।

विक्री मूल्य और लागत में जो अन्तर होता है, वही लाभ है। यदि प्रतियोगिता
का पूरा प्रभाव पड़े और आर्थिक सगठन में कोई नये परिवर्तन न हो तो प्रत्येक साधन
को केवल उतना मिलेगा, जितना वह उत्पादन करेगा और
गतिहीन समाज में लाभ विक्री मूल्य लागत के बराबर होगा। इसलिये देख-रेख की
गायब हो जाते हैं। मजदूरी से अधिक कोई लाभ न होगा। इसलिये गतिहीन
समाज (static state) में लाभ गायब होने की
प्रवृत्ति दिगमते है। क्लार्क के मत में गतिहीन समाज या स्थिति में पाँच प्रकार के परि-
वर्तनों की कमी रहती है। पहला, जनसंख्या की वृद्धि नहीं होती। दूसरा, पूँजी की
पूर्ति में भी वृद्धि नहीं होती। तीसरा, उत्पादन के तरीकों में परिवर्तन नहीं होता।
चाथा, व्यवसाय के सगठन के तरीकों में कोई परिवर्तन नहीं होता। पाँचवाँ, उपभो-
क्ताओं की आवश्यकताओं में कोई कमी नहीं होती। ऐसे गतिहीन समाज में प्रत्येक
वस्तु की कीमत उत्पादन की लागत के बराबर होती है। चूँकि लागत के सिवा जो आय
होनी है, वही लाभ होता है, इसलिये ऐसी स्थिति में लाभ गायब हो जायगा।

लेकिन उत्पादक का विशेष काम साम्य में उलट-पलट करना है। अपनी सगठन
सम्बन्धी श्रेष्ठ योग्यता के कारण वह लागत-खर्च कम करके लाभ प्राप्त करना है।
आविष्कार गतिशील परिवर्तन का बड़ा अच्छा उदाहरण है। किसी नये आविष्कार
को ग्रहण करके उत्पादक उत्पादन का लागत खर्च कम कर सकता है। कम लागत पर
उत्पादन करने से उसे लाभ होगा। परन्तु जल्दी अथवा देर में प्रतियोगिता अवश्य होगी।
दूसरे उत्पादक उस आविष्कार को ग्रहण करेंगे, उत्पादन भी बढ़ेगा और कीमत गिरेगी।
इसके सिवा उत्पादकों की आपस की प्रतियोगिता के कारण मजदूरी और बाज़ की दर
भी बढ़ेगी। इसका फल यह होगा कि उत्पादन खर्च भी बढ़ जायगा और प्राप्ति-
खर्च और कीमत फिर बराबर हो जायगे। तब लाभ गायब हो जायगा। इन प्रकार
लाभ अस्थायी अस्थिर होते हैं। वे परिवर्तनों के कारण होते हैं तथा स्वयं भी परिवर्तनों
के कारण होते हैं। जो मार्गदर्शक उत्पादक साहसपूर्वक खतरा लेकर नया रास्ता पहल
करता है वह कुछ समय के लिये लाभ अथवा अनिश्चित लाभ प्राप्त करता है। परन्तु
जब प्रभावों की प्रतियोगिता के कारण उसे जल्दी अपना लाभ खो देती मजदूरी, अथवा
जब बाज़ दर अथवा कम कीमत के रूप में समाज को दे देना पड़ता है। नि. नि. नि.

गतिशील परिवर्तन की पूरी क्रिया का अन्तिम ध्येय लाभरहित स्थिति होती है।" इसलिये गतिहीन स्थिति में जहाँ सचपेहीन प्रतियोगिता होती है, लाभ की मात्रा न्यूनतम होगी। परन्तु वास्तविक जीवन में परिवर्तन बराबर होते रहते हैं और लगातार सचपे के कारण प्रतियोगिता का प्रभाव भी कम होता रहता है। इसलिये उत्पादक हमेशा लाभ प्राप्त करने में समर्थ होते रहते हैं।

इन निदान्त की आलोचना करने हुए एफ० ए० नाइट ने कहा है कि सब प्रकार के गतिशील परिवर्तनों से लाभ उत्पन्न नहीं होता। जो परिवर्तन नियमित रूप से होते हैं और इस कारण पहले से ज्ञात रहने दें, उनका हिनान और प्रबन्ध पहले से कर लिया जायगा। यह उभी प्रकार होगा जिस प्रकार किसी समाज में मृत्युमर्यादा की औसत अकों की सहायता से निश्चित कर ली जाती है और उन खतरों के लिये किन्तु बाध दी जाती है। पहले से ज्ञात परिवर्तनों के जो आर्थिक परिणाम होंगे, वे निश्चित कर लिये जायेंगे और उत्पादन राशियों में शामिल कर दिये जायेंगे। लेकिन कुछ ऐसे परिवर्तन भी होते हैं, जो पहले से नहीं जाने जा सकते और उनमें सम्बन्ध में पहले से कुछ नहीं कहा जा सकता। ऐसे परिवर्तनों के कारण लाभ उत्पन्न होता है। टानिंग इन निदान्त की आलोचना यह कहकर करता है कि वह लाभ और प्रबन्धकर्ता की आय के बीच में एक बनावटी या अवास्तविक भेद सजा करना है। 'जो जमे हुए व्यवसाय है, उनके दैनिक प्रबन्ध में भी निर्णय-शक्ति और प्रबन्ध कुशलता की आवश्यकता होती है। वर्तमान प्रगतिशील और शीघ्रगामी युग में इन गुणों के लाभपूर्ण उपयोग की आर्थिक आवश्यकता होती है।'¹ एक गतिहीन स्थिति में उत्पादकों को प्रबन्धकर्ताओं की मजदूरी मिलेगी। यदि ऐसी स्थिति में खतरे नहीं हैं, तो खतरे लेने के इनाम भी नहीं रहेंगे। अधिकांश खतरे रहेंगे ही नहीं। थोड़े से खतरे रहेंगे, जैसे आग द्वारा नुकसान होने का खतरा, उत्पादकों की लापरवाही, मजदूरों का काम टालने अथवा न करने का खतरा (जिसे मार्शल ने व्यक्तिगत खतरे कहा है) रहेंगे और इन्हें लेने के लिये इनाम अवश्य मिलना चाहिये।

तात्पर्य (Conclusion)—इन सब सिद्धान्तों में त्रुटि यह है कि ये उत्पादक के कार्यों के किसी एक पहलू पर जोर देते हैं और अन्य पहलुओं को छोड़ देते हैं। लेकिन लाभ एकजातीय अथवा एक ही प्रकार की आय नहीं होती। उत्पादक केवल एक ही काम नहीं करता। उसके काम के कई पहलू होते हैं, जैसे—खतरा लेना, अनिश्चितता लेना, योजना बनाना, चुनना, निर्णय करना इत्यादि। इसलिये लाभ की वास्तविक प्रकृति समझाने के लिये कोई एक सिद्धान्त काफी नहीं हो सकता। फिर अधिकांश सिद्धान्तों में उत्पादक के कार्यों की केवल व्याख्या की गई है। लेकिन इस प्रकार की व्याख्या से लाभ की उत्पत्ति नहीं समझाई जा सकती। लाभ के वास्तविक सिद्धान्त को

यह भी बतलाना चाहिये कि उत्पादको की पूर्ति इतनी सीमित नहीं है। क्योंकि यदि योग्य उत्पादको की संख्या उतनी अधिक होती, जितनी शारीरिक श्रम करनेवाले मजदूरों की है, तो उनका पारितोषिक भी एक साधारण मजदूर की दैनिक मजदूरी से अधिक न होना, चाहे वे अनेक प्रकार के काम भले ही करते। परन्तु उत्पादको की सीमित पूर्ति समझाने के लिये वर्तमान समाज के संगठन और उसके अन्तर्गत वर्गीकरण को समझाना पड़ेगा। उसमें यह समझाना पड़ेगा कि उत्पादक के काम के सम्बन्ध में आवश्यक गुण, जैसे—कल्पना, निर्णय शक्ति, संगठन सम्बन्धी योग्यता और कुशलता, जतना लेने में दूरदर्शिता, आत्मनिर्भरता और आत्मविश्वास इत्यादि सीमित होते हैं, अर्थात् बहुत कम व्यक्तियों में पाये जाते हैं। तब यह जानना चाहिये कि यह सीमा कहाँ तक स्वाभाविक कारणों से होती है और कहाँ तक परिस्थितियों और वातावरण के कारण। उस सिद्धान्त को यह भी समझाना चाहिये कि कभी-कभी कीमत लागत खर्च से अधिक क्यों बढ़ जाती है, जिससे लाभ में एकाएक वृद्धि हो जाती है। क्लार्क ने गति-शील परिवर्तनों पर जो जोर दिया है, वह इस सम्बन्ध में महत्वपूर्ण है। मुद्रा सम्बन्धी जो उथल-पुथल होने रहते हैं, जिनके कारण लाभ और नुकसान हुआ करते हैं, उनकी तरफ भी ध्यान देना आवश्यक है। इसलिये लाभ के सिद्धान्त को एक ओर समाज के वर्गीकरणजनित समस्याओं की ओर ध्यान देना चाहिये और दूसरी ओर मुद्रा के सिद्धान्त में जो समस्याएँ निहित होती हैं उनकी ओर।

लाभ का औचित्य (Justification of Profit)—समाजवादी लाभ की बड़ी बड़ी आलोचना करते हैं। मार्क्स का कहना है कि सब मूल्य श्रम से उत्पन्न होते हैं, इसलिये वह मजदूरों को ही मिलने चाहिये। अतिरिक्त मूल्य (surplus value) जो लाभ कहलाता है, मजदूरों के हिस्से से छीन लिया जाता है। इसलिये लाभ 'बानूनी चोरी' है।

इसमें सन्देह नहीं कि वास्तविक लाभ में कई ऐसी बातें रहती हैं, जिन्हें उचित नहीं कहा जा सकता। अन्याय मजदूरों का शोषण करके लाभ में कुछ बातें और उनकी सीमान्त योग्यता में कम मजदूरी देकर उत्पादक अशुचित होती है। अपना लाभ बहुत बड़ा करता है। वैश्यानी के तरीकों में ऐसी सुविधाएँ प्राप्त की जा सकती हैं, जिनसे काफी आर्थिक लाभ होगा। उद्योगपति बानूनी बनानेवाले विधानमंडलों के सदस्यों को रिश्वत देकर संरक्षण राज्य की कानून बनवा सकते हैं। स्टॉक एक्सचेंज पर गुआ, मुद्रा तथा अन्य अनिश्चित तरीकों द्वारा लाभ उठा सकते हैं। कुछ लोग एकाधिकार द्वारा लाभ उठा सकते हैं जो बड़े दुष्टियों से अनुचित होते हैं। ऐसे अन्याय अनुचित तरीके होते हैं, जिनसे लाभ बढ़ा-चढ़ाकर बढ़ाए जा सकते हैं। इस प्रकार के लाभ उठाने की योग्यता नहीं बढ़ सकती। इन प्रकार के लाभ उठाने की व्यवस्थापिक चरित्रधर्मिता में उचित

होने हैं। उन अनुचित तरीकों से बचने के लिये अच्छा यह होगा कि प्रतियोगिता की पूर्ण स्वतन्त्रता रहे और जनता के चरित्र को उच्चतर स्तर पर लाया जाय।

लेकिन जहाँ अनुचित लाभों की निन्दा करनी उचित है, वहाँ ईमानदार व्यक्तियों द्वारा उपाजित सामान्य लाभों की निन्दा नहीं करनी चाहिये। जहाँ निजी सम्पत्ति की व्यवस्था होगी, वहाँ उसके परिणामस्वरूप लाभ अवश्य होंगे। जिन प्रकार आप प्रतीक्षा करने के लिये लोगों को कुछ देते हैं, उसी प्रकार गतरा लेने और अनिश्चितता सहने के लिये भी लोगों को कुछ मिलना चाहिये। उत्पादक गतरा लेकर उत्पादन के संगठन को चलाता है और इस प्रकार वह समाज की सेवा करता है। इसके लिये उसे अवश्य कुछ मिलना चाहिये। व्यवसायियों की सेवाएँ मजदूरों की सेवाओं से कम उपयोगी नहीं होती। अपनी संगठन की श्रेष्ठ योग्यता से, अपने माहिर और दूरदर्शिता के बल पर खतरा उठाकर उत्पादक आर्थिक संगठन की उत्पादन शक्ति काफी बड़ा देता है, जो शायद उसके बिना संभव न होता। समाज के वर्तमान संगठन में लाभ के द्वारा उत्पत्ति काफी हुई है और लाभ खतम कर देने से समाज की उत्पत्ति भी गतम हो जायगी। हाँ, यदि हम निजी सम्पत्ति खतम कर दें तो फिर लाभ देने की भी आवश्यकता न रहेगी। परन्तु निजी सम्पत्ति खतम करने से अन्य कई समस्याएँ उठ खड़ी होंगी हैं, जिनका विवेचन आगे किया जायगा।

अध्याय ३२

राष्ट्रीय आय

(The National Income)

‘निते पाँव पसारिये जेती लाबी सौर’ एक ऐसी कहावत है जो कई बातों पर लागू होती है। अपने विषय का अध्ययन करते समय अर्थशास्त्री को भी इस कहावत पर ध्यान देना चाहिये और पहिले यह मालूम कर लेना चाहिये कि ‘चादर की लम्बाई-चोडाई’ कितनी है। तात्पर्य यह है कि अर्थशास्त्र के अध्ययन के आरम्भ में इस बात की जानकारी प्राप्त कर लेनी चाहिये कि समाज की राष्ट्रीय आय कितनी है। व्यक्ति सबसे पहिले यह देखता है कि उसकी कुल आय कितना रुपया है और तब वह इस बात पर विचार करता है कि उसे किस प्रकार बढ़ाया जा सकता है और उसे वह खर्च की विविध मदों पर किस प्रकार बाँटे कि उससे अपने और अपने परिवार के लिए अधिकतम लाभ प्राप्त कर सके। इसी प्रकार अर्थशास्त्री भी सामाजिक-विज्ञान के विशेषज्ञ के रूप में इस बात में अपना अध्ययन आरम्भ करता है कि राष्ट्रीय आय कितनी है और उसका वितरण किस प्रकार होता चाहिये। उसके विभिन्न तर्कों और विश्लेषणों की यही पृष्ठ, भूमि होनी है।

राष्ट्रीय आय की परिभाषा क्या है ? इसकी परिभाषा दो प्रकार में की जा सकती है। हम यह कह सकते हैं कि एक निश्चित अवधि में या सामान्य तोर पर एक वर्ष में किसी देश के निवासियों द्वारा उत्पादित सामग्री और उनकी सेवाओं के कुल जोड़ को राष्ट्रीय आय कहते हैं। इसकी परिभाषा करने का दूसरा तरीका यह है कि एक निश्चित अवधि में उत्पादन के माध्यमों द्वारा अर्जित कुल आय राष्ट्रीय आय है अर्थात् भूमिपतियों, मजदूरों, पूँजीपतियों और व्यापारियों द्वारा अर्जित कुल आय राष्ट्रीय आय है। इसे मान की आय का योग (factor-payment total) भी कहा जा सकता है। इसका तात्पर्य यह है कि यह कुल वेतन, लगान और राष्ट्रीय, कुल निजी और सार्वजनिक (corporate) या स्वतंत्र (unincorporate) व्यापार के कुल नफ़े का योग है। अतः इन दोनों परिभाषाओं पर विचार किया जावेगा।

कुल राष्ट्रीय उत्पादन (Gross National Product)—कनाडा का कुल राष्ट्रीय उत्पादन एक वर्ष में उत्पादित हुए राष्ट्रीय और वैदेशीय मालों में कुल मूल्य को कहते हैं। इसमें वह माल शामिल है जो देश के प्राकृतिक सम्पत्ति में स्थित मालों को प्राप्त करके उत्पादन की हुई वैदेशीय और वैदेशीय मालों में उत्पादन किया जाता है।

है। इन कुल उत्पादन की मुद्रा में जो कुल कीमत होती है उसे “कुल राष्ट्रीय उत्पादन” कहते हैं।

“कुल राष्ट्रीय उत्पादन” का पता लगाने में हमें इस बात का ध्यान रखना चाहिये कि इसमें केवल वही मदें शामिल की जायें जो उत्पादन या सेवाओं के अंतिम रूप में हो अथवा जिन्हें पक्का माल कहा जा सके जिससे एक ही वस्तु को उत्पादन की प्रक्रिया के दौरान में दो विविध रूपों में जलग-जलग मदों के रूप में जोड़ने में बचाया जा सके। उदाहरण के लिए ९ रुपया कीमत की पुस्तक छापने के लिए दो रुपये का कागज इस्तेमाल किया जाता है। चूकि पुस्तक की कुल कीमत कुल राष्ट्रीय उत्पादन के अन्तर्गत शामिल कर ली गई है इसलिए कागज की कीमत को पृथक् मद के रूप में शामिल नहीं किया जाना चाहिये। कागज का मूल्य पुस्तक के कुल मूल्य में शामिल किया जा चुका है। पुस्तक के मूल्य के साथ ही कागज के मूल्य को भी पृथक् मद के रूप में जोड़ना एक ही वस्तु की कीमत को दो बार जोड़ना होगा। कागज उत्पादन की प्रक्रिया में प्रयुक्त वस्तुओं में से एक है, वही अंतिम उत्पादन नहीं है। परन्तु हम अपने वस्तुओं की गिनाई के लिए जो कागज इस्तेमाल करते हैं उसे कुल राष्ट्रीय उत्पादन के अन्तर्गत समझना चाहिए क्योंकि यह कागज अंतिम उत्पादित वस्तु होती है। हमें इन बातों की आवश्यकता रखनी होगी कि गणना करते समय रोड़ी के लिए आटे, मोटरकार बनाने के लिए प्रयुक्त इस्पात, या लोहा पिघलानेवाली भट्टी में प्रयुक्त कोयले की कुल राष्ट्रीय उत्पादन के अन्तर्गत शामिल नहीं करना चाहिये क्योंकि यह अंतिम उत्पादन या पक्के माल के लिए प्रयुक्त सहायक वस्तुएँ हैं। हमें केवल अंतिम उत्पादन या पक्के माल को ही कुल राष्ट्रीय उत्पादन के अन्तर्गत शामिल करना चाहिये। अर्थात् हमें उन वस्तुओं को—इस श्रेणी में रखना चाहिये जिनको उपभोक्ता खरीदते हैं। इस प्रकार हमें किसी फर्म के कुल उत्पादन के मूल्य में से उस फर्म द्वारा अन्य फर्मों से खरीदे कच्चे माल और अन्य सामान का मूल्य घटा देना चाहिये जिनका उत्पादन में इस्तेमाल किया गया। इस बात पर ध्यान देना चाहिए कि हम देश में उत्पादित अनेक प्रकार की वस्तुओं के कुल योग को निर्धारित करने के लिए उन वस्तुओं की रुपये में कीमत को अपनी गणना का आधार बनाते हैं। उत्पादित वस्तुओं का मूल्य उस वर्ष विक्रि जाने पर उनकी बाजार कीमतों के आधार पर निर्धारित किया जाता है। यदि वह उत्पादित वस्तुएँ नहीं विक्रि पाती तो उनके उत्पादन की कुल लागत के आधार पर उनकी कीमतें निर्धारित की जाती हैं। इसमें सन्देह नहीं कि रुपया राष्ट्रीय आय को नापने का उपयुक्त साधन नहीं है परन्तु यह भी सच है कि हमारे पास जितने भी साधन हैं उनमें रुपया सबसे उत्तम साधन है।

शुद्ध या वास्तविक राष्ट्रीय उत्पादन (Net National Product)—जैसे कुल राष्ट्रीय उत्पादन का सिद्धान्त कुछ स्थितियों के लिए लाभदायक है उसी प्रकार शुद्ध या वास्तविक राष्ट्रीय उत्पादन का सिद्धान्त भी कुछ अन्य स्थितियों पर लागू होता उदाहरणार्थ कुछ अल्पकालीन कार्यों के लिए कुल राष्ट्रीय उत्पादन का सिद्धान्त

सबसे अधिक उपयुक्त साधन है। युद्ध के समय कुल उत्पादित सामान तथा सेवाओं का कुल योग अत्यन्त महत्व का है। इस कुल योग का कुछ अंश टूट-फूट या घिसाई की पूर्ति के लिए अलग रखने पर इस अवधि में आंशिक ध्यान रखा जा सकता है या इसकी बिल्कुल उपेक्षा की जा सकती है। हमारे मकानों की समय-समय पर मरम्मत की जानी चाहिए परन्तु युद्धकाल में भी ऐसा करना जरूरी नहीं है। इसके साथ ही घिसाई या टूट-फूट का ठीक अनुमान लगा सकना आसान बात नहीं है। कुल राष्ट्रीय उत्पादन का पता लगाना युद्ध राष्ट्रीय उत्पादन को निर्धारित करने से सरल है।^१ शुद्ध या वास्तविक राष्ट्रीय उत्पादन एक वर्ष में उत्पादित कुल सामान और सेवाओं की मुद्रा में आंकी गई शुद्ध कीमत है। शुद्ध (net) शब्द से तात्पर्य यह है कि शुद्ध राष्ट्रीय उत्पादन की गणना करने समय हम कुल राष्ट्रीय उत्पादन में से व्यापार में होने वाली विभिन्न प्रकार की क्षति-पूर्ति या मशीनों की घिसाई की क्षति-पूर्ति के लिए मुआवजे के रूप में कुछ रकम अलग कर देनी चाहिये। उत्पादन के साथ-साथ इमारत और मशीनें धीरे-धीरे घिसती रहती हैं, उनमें जग लग जाता है और धीरे-धीरे नाकाम होनी जाती है। यदि एक वर्ष के उत्पादन कार्य में मशीन का एक पुर्जा घिस जाता है तो हमें कुल राष्ट्रीय उत्पादन में से इस घिसे पुर्जे की क्षति पूर्ति करने के लिए कुछ रकम अलग रख लेनी चाहिए। इसी प्रकार किनी कारखाने के पास १ जनवरी १९५२ को कच्ची रई का एक निश्चित मात्रा में स्टॉक जमा है और वह उस वर्ष कपड़े का उत्पादन करने के लिए इस स्टॉक का एक अंश और उस वर्ष खरीदी अन्य प्रकार की कच्ची रई का प्रयोग करता है। इसके फलस्वरूप ३१ दिसम्बर १९५२ को उत्पन्न कच्ची रई का स्टॉक १ जनवरी १९५२ के स्टॉक से कम होगा। इसलिए इसमें पहिले कि हम शुद्ध राष्ट्रीय उत्पादन का पता लगावे हमें कुल राष्ट्रीय उत्पादन में से स्टॉक की इस कमी को घटा देना चाहिये।

शुद्ध या वास्तविक राष्ट्रीय उत्पादन में (१) उपभोक्ताओं द्वारा खरीदी वस्तुएं और सेवाएँ, (२) सरकार द्वारा खरीदी वस्तुएँ और सेवाएँ और (३) निजी नि-
योग में शुद्ध वृद्धि शामिल है।

साधनों की आय का योग (The Factor-Payment Total)—सामान और सेवाओं के इस कुल योग का उत्पादन, उत्पादन के विभिन्न साधनों के संयोग से हुआ और मुद्रा में उनका मूल्य उत्पादन के मानकों से विभिन्न प्रकार में बाँटा हुआ है। इसलिए राष्ट्रीय आय को उत्पादन में प्रयुक्त सेवाओं तथा साधनों की पूर्ति करनेवाले व्यक्तियों द्वारा प्राप्त आय का कुल योग भी कहा जा सकता है। सेवाओं और उत्पादन के साधनों के लिए किये गये भुगतान को चार हिस्सों में बाँटा जा सकता है—वेतन (Wages), लगान (Rent), व्याज (Interest), और लाभ (Profits)। इन आधार पर राष्ट्रीय आय की गणना करने में कुछ विशेष प्रकार के भुगतानों (Payments) और गैर-भुगतानों (non-payments) पर विशेष ध्यान दिया जाना चाहिये। कुल राष्ट्रीय आय में व्यक्तियों द्वारा प्राप्त सभी प्रकार की आय शामिल नहीं है। राष्ट्रीय आय उत्पादन की माप है इसलिए इसमें वह आय शामिल नहीं की जानी चाहिये जिन्हें लिए बदले में कोई उत्पादक-सेवा नहीं की गई है। ऐसे भुगतान जो सामानों और सेवाओं के उत्पादन के बदले नहीं किये जाते हैं बदले में किये गये भुगतान (Transfer Payment) कहे जाते हैं। उदाहरण के लिए सरकार द्वारा विस्थापितों को सहायता के लिए दी गई आर्थिक या माली सहायता बदले में किया गया भुगतान है क्योंकि इस प्रकार की सहायता प्राप्त करने वाले बदले में सरकार की कोई सेवा नहीं करते। इसलिए उत्पादन के साधनों द्वारा प्राप्त कुल आय के जोड़ के आधार पर निर्धारित राष्ट्रीय आय में से इस प्रकार के बदले में किये गये भुगतानों को निकाल देना चाहिए।

दूसरी ओर कुछ रकम ऐसी भी होती है जो किसी व्यक्ति को नहीं दी जाती। उदाहरण के लिए ज्वाइट-स्टॉक कम्पनियों में यह रिवाज है कि वह कुल अर्जित आय अपने हिस्सेदारों में नहीं बाँटते। इसलिए बाँटे न गये लाभांश को पूँछक रूप से राष्ट्रीय आय में शामिल करना चाहिये। या, ज्वाइट स्टॉक कम्पनियों को हुए लाभ पर सरकार काफी मात्रा में कर वसूलती है और लाभ का यह अंश आय का भुगतान नहीं होता। इसलिए हमें सभी लाभों को शामिल कर लेना चाहिये चाहे उसका मालिक या हिस्सेदार को वास्तव में भुगतान कर दिया गया हो या व्यापार के लिए अलग रख दिया हो। हमें कुछ विशेष प्रकार के भुगतानों को भी शामिल करना चाहिये जैसे उस मकान का वार्षिक किराया जिसमें मालिक रहता है, आदि।

इस प्रकार राष्ट्रीय आय (१) सभी कर्मचारियों द्वारा अर्जित मजदूरी, वेतन और अन्य पूँछक आय, (२) सभी व्यक्तियों के करो का शुद्ध किराया जिसमें स्वयं अपने मकान का अनुमानित किराया भी शामिल है, (३) शुद्ध व्याज के भुगतान की रकम, (४) सभी प्रकार के व्यापारों में हुए शुद्ध लाभ की रकम जिनमें (अ) किसानों, साझेदारी और पेशेवर व्यक्तियों जैसे डाक्टर आदि की आय और (ब) ज्वाइट-स्टॉक कम्पनी की शुद्ध आय जिसमें हिस्सेदारों को भुगतान किये गये लाभांश,

वितरित किये गये लाभांश और संयुक्त कर की रकम शामिल है, कुल योग के बराबर है।

सभी प्रकार की आय (उत्पादन के साधनों की कुल आय) के रूप में राष्ट्रीय आय और बाजार-कीमत पर शुद्ध राष्ट्रीय उत्पादन के रूप में राष्ट्रीय आय का क्या सम्बन्ध है? देण में उत्पादित माल बाजार कीमत पर विक्रता है जिसमें सरकार द्वारा लगाये अप्रत्यक्ष कर भी शामिल हैं। इस प्रकार राष्ट्रीय उत्पादन की बाजार-कीमत उत्पादन के साधनों को दी गई आय से अप्रत्यक्ष-करों की रकम के बराबर अधिक होती है। मान लिया कि कुछ उत्पादन करने की वास्तविक लागत एक लाख रुपया है जो उत्पादन के विभिन्न साधनों को मजदूरी, लगान या किराया, व्याज और लाभ के रूप में चुकायी जाती है। सरकार इस उत्पादित मात्रा पर १० हजार रुपया कर लगा देती है जिसमें यह मात्रा बाजार में १ लाख १० हजार में विक्रती है। यह उत्पादन की बाजार कीमत है जब कि वस्तुओं के उत्पादन की लागत के रूप में केवल एक लाख रुपया दिया गया। इस प्रकार शुद्ध राष्ट्रीय उत्पादन की बाजार-कीमत में से अप्रत्यक्ष-करों की रकम को घटाकर ही हम साधनों की आय के आधार पर निर्धारित राष्ट्रीय आय का पता लगा सकते हैं।

कुल राष्ट्रीय उत्पादन की बाजार कीमत—घिमाई और टूट-फूट की क्षतिपूर्ति की रकम = शुद्ध राष्ट्रीय उत्पादन की बाजार कीमत। शुद्ध राष्ट्रीय उत्पादन की बाजार कीमत + अप्रत्यक्ष करों की रकम = राष्ट्रीय आय (या साधनों की लागत के आधार पर निर्धारित राष्ट्रीय आय)।

करो को राष्ट्रीय-आय में शामिल किया जाय या नहीं, इस सवाल पर कम से कम दो मत हैं।¹ पहिले मत के अनुसार जिसको कुजनेत्स (Kuznets) और मयूक्त राज्य अमेरिका का व्यवसाय विभाग मानता है, करो को दो भागों में बाटना चाहिये — अप्रत्यक्ष कर (या अमेरिकी शब्दों में व्यापार कर), और अन्य कर (व्यक्तिगत या प्रत्यक्ष कर)। अप्रत्यक्ष कर जैसे चिकी वर, उत्पादन कर आदि, किसी साधन विशेष को नहीं देना पड़ता है जब कि व्यक्तिगत कर, जैसे आय-कर, साधन की आय में से नक़ाबे जाते हैं, अर्थात् व्यक्ति ही आय में से दिये जाते हैं। इसलिए, साधनों की आय को कुल योग के त्त में राष्ट्रीय आय ही गणना करने समान उन लेगलों ही राय के अनुसार अप्रत्यक्ष करो को शामिल नहीं किया जाना चाहिये (क्योंकि यह आय में से नहीं चुगाये जाते हैं, बल्कि हीमत में जुट भर जाते हैं), और अन्य करो को शामिल किया जाना चाहिये (क्योंकि यह आय में से चुगाये जाते हैं)। दूसरी विचारभाग के माननेवालों के अनुसार जिनमें सी० एन्० शूप (C. S. Shoup)² भी शामिल हैं राष्ट्रीय आय की गणना करने में प्रत्यक्ष और अप्रत्यक्ष करो में कोई अन्तर नहीं है। उनके अनुसार पहले मत के माननेवालों के अनुसार उन बात का जान होना चाहिये कि कोन कर साधनों की आय में से दिये जाते हैं और कोन कर नहीं दिये जाते और हर-भार के स्थानान्तरण के सम्बन्ध में हमारा वर्तमान ज्ञान उतना अपर्याप्त है कि हम यह अन्तर नहीं कर सकते। इसलिए साधनों की कुल आय ही गणना करने में या तो सभी करो को निकाल दिया जाय या सभी को शामिल कर दिया जाय। यदि नहीं कर निकाल दिये जाते हैं तो हमें सरकार द्वारा निकासी किये गये नामान का मूल्य जोड़ लेना चाहिये। या, यदि कोई कर नहीं निकाले जाते तो हमें कुल योग में से सरकार द्वारा खरीदी वस्तुओं का मूल्य घटा देना चाहिये जो अंतिम उत्पादन या पक्के माल नहीं हैं बल्कि अर्द्ध पक्के माल (intermediate products) हैं।

पक्के माल और सरकार द्वारा खरीदे अर्द्ध पक्के माल के भेद से राष्ट्रीय उत्पादन के कुल योग के आधार पर राष्ट्रीय आय की गणना करने में दूसरी कठिनाई पैदा हो जाती है। पहिले कहा जा चुका है कि इस बात का ध्यान रखा जाय कि केवल उन्ही वस्तुओं की गणना की जाय जो अंतिम रूप से उत्पादित वस्तुएँ या पक्का माल हैं और एक ही वस्तु की दो-बार गणना करने के भय को दूर करने के लिए अर्थ उत्पादित

¹ For a good discussion of these views, see an article by Bowman and Easterlin,—"An Interpretation of the Kuznets and Department of Commerce Income Concepts" in the Review of Economics and Statistics, Feb 1953, p. 41=50.

² Shoup, Principles of National Income Analysis, 1947, p. 231—33. Also his article, "Development and Use of National Income Data" in Review of Contemporary Economics.

वस्तुओं को या अर्द्ध-पक्के माल को इसमें शामिल न किया जाय। तो क्या यह मान लिया जाय कि सरकार सामानों और सेवाओं पर जो व्यय करती है वह पक्के माल और सेवाओं पर किया गया? अवश्य। अमेरिका के वाणिज्य विभाग और विटेन के राजकीय अधिकारी राष्ट्रीय आय के वितरण का नियमित रूप से प्रकाशन इसी निदान्त के अनुसार करते हैं। यह अधिकारी सरकार के कुल व्यय में से उन मदों को निकाल देते हैं जो बदले में किए गये भुगतान (transfer payment) हैं (जैसे, सहायता के लिए दी गई रकम, सरकारी ऋण पर व्याज आदि)। व्यय की अन्य सभी मदें राष्ट्रीय आय के कुल योग में शामिल होती हैं। परन्तु कुछ अर्थशास्त्रियों का मत है कि सरकार द्वारा खरीदी गयी और निकासी की गयी सभी वस्तुओं को पक्का माल नहीं कह सकते हैं। इनमें से कुछ अर्द्ध-पक्का माल हो सकता है इसलिए राष्ट्रीय आय की गणना करने समय उनको शामिल नहीं किया जाना चाहिये। उदाहरणार्थ सरकार दूर-दूर के गांवों को मुख्य विक्रय केन्द्र से जोड़ने वाली सड़क का निर्माण करती है। इस सड़क के बन जाने में किसानों के लिए अपनी वस्तुओं को मुख्य विक्रय केन्द्र तक ले जा सकना सम्भव हो गया। इसे अर्द्ध-पक्का उत्पादन कहा जा सकता है जिसका निजी व्यापारी फल के बीच यातायात के लिए प्रयोग करते हैं। यदि हम सड़क के निर्माण और उसकी मरम्मत तथा देख-भाल पर किये जाने वाले व्यय को राष्ट्रीय आय में शामिल कर दें और उसे अंतिम रूप में उत्पादित वस्तु मान लें तो हम एक वस्तु की दो बार गणना करने के दांपी होंगे। जिस कीमत पर फल बाजार में विक्री है उसमें यातायात का मूल्य शामिल है। कुजनेट्स ने पक्के माल और सरकार द्वारा निकासी किये गये अर्द्ध-पक्के माल के बीच के इस अन्तर को माना है। परन्तु उनमें यह भी माना कि सरकारी माल की वह मात्रा जिसका मूल्य प्रत्यक्ष कर की रकम के बराबर है पक्का माल समझा जाय। अप्रत्यक्ष कर के बराबर सरकारी माल की मात्रा को वस्तु माल समझा जाता है जो

विदेशियों के हाथ में ही और देश के कुछ लोगों को विदेशों में भी आय प्राप्त होती है। इसलिए यह आवश्यक है कि राष्ट्रीय आय की गणना करने समय विदेशी व्यापार और विदेशी विनियोग पर भी विचार किया जाय। यदि भारत में चालू कारखानों में विदेशी उद्योगपतियों को लाभांश मिलता है तो य. ब्रिटेन की राष्ट्रीय आय का हिस्सा है न कि भारत की राष्ट्रीय आय का। हमारे निर्यात व्यापार हमारे राष्ट्रीय उत्पादन का हिस्सा है जबकि हमारे द्वारा किया गया आयात उस देश के राष्ट्रीय उत्पादन का हिस्सा है जिसमें हमने यह माल मंगाया है। इसलिए राष्ट्रीय आय की गणना करने समय हमें निर्यात, आयात और देश में तथा विदेश को चलाये जाने वाले लाभांश एवं व्याज आदि पर भी विचार करना चाहिए। व्यवहार में किसी माल का या कारखाने आदि का स्वामित्व किसी विदेशी को सौंप देने से ही राष्ट्रीय आय पर प्रभाव नहीं पड़ जाता। राष्ट्रीय आय की गणना में इन तथ्य को तभी महत्व दिया जायगा जबकि उसकी आय का या उत्पादित माल का निर्यात किया जाता हो। उदाहरणार्थ, यदि कोई विदेशी दिल्ली में एक मकान खरीदता है और भारत के किसी बैंक में जिसमें उसका रुपया जमा हो, मकान की कीमत चुका देता है। उस लेन-देन का राष्ट्रीय आय पर प्रभाव नहीं पड़ेगा। सिद्धान्ततः निश्चय ही ऐसा नहीं होना चाहिए। परन्तु जब तक माल का वास्तव में निर्यात या आयात न किया गया हो¹ उनको राष्ट्रीय आय की गणना में शामिल नहीं किया जाता है। अधिकारियों ने विदेशियों द्वारा हमारे देश को दिये गये सामान और सेवाओं के बदले हमारे देश द्वारा हमने 'अतिरिक्त मात्रा' में दिये गये माल और सेवाओं की गणना की है और उस अतिरिक्त मात्रा को राष्ट्रीय आय की गणना में शामिल किया है। यदि हमारे देश ने आयात की अपेक्षा निर्यात अधिक किया है तो यह अतिरिक्त निर्यात विदेश में हमारा विनियोग है। यदि निर्यात आयात से कम है तो इस अन्तर को राष्ट्रीय आय में से घटा देना चाहिए।

राष्ट्रीय आय की परिभाषा में और भी अनेक समस्याएँ निहित हैं और अर्थशास्त्रियों ने इन समस्याओं पर चलने वाली बहस कभी नतीजे पर नहीं पहुँच सकी है। फिर भी यदि प्रत्येक मद पर समान दृष्टि से विचार किया जायगा तो राष्ट्रीय आय के तखमीने में बहुत अन्तर नहीं प्रतीत होगा।

व्यक्तिगत आय और वास्तविक आय (Personal income and disposable income) — राष्ट्रीय आय पर बहस के दौरान में दो और सिद्धान्तों पर विचार कर लेना अनुचित न होगा। एक सिद्धान्त व्यक्तिगत आय

¹ Some services purchased by foreigners, for example, by tourists, are assumed to be exported

(personal income) का सिद्धान्त है। यह देश के सभी व्यक्तियों को मुद्रा के रूप में प्राप्त होनेवाली आय के बराबर है। सावनों की आय के रूप में राष्ट्रीय आय में यह भिन्न है। यह अन्तर दो प्रकार का है। प्रथम, इसमें सरकार द्वारा किये गये बदले के सभी भुगतान शामिल होने हैं, अर्थात्, ऐसे भुगतान शामिल होने हैं जिनके बदले कोई सेवा नहीं की जाती। द्वितीय, इसमें आय की वह मदे शामिल नहीं की जाती हैं जैसे ज्वाइट-स्टॉक कम्पनी का वितरित न किया गया लाभ या मयुक्त लाभ करो की रकम जो कि व्यक्तियों को नहीं दी जाती है।

वास्तविक आय (disposable income) का तात्पर्य निजी आय के उस अंश में है जो प्रत्यक्ष करों के चुकाने के बाद उस व्यक्ति के पास शेष रहती है। यह निजी आय प्रत्यक्ष कर के बराबर है। इस बात पर ध्यान देना चाहिए कि निजी आय में अप्रत्यक्ष कर भी शामिल नहीं होते। वास्तविक आय वह रकम है जो व्यक्ति के पास बच जाती है और जिसको वह अपनी इच्छा से खर्च कर सकता है या जमा कर सकता है। जब हम आय और उपयोग में व्यय तथा बचत के सम्बन्धों का अध्ययन करने हैं तब यह अत्यन्त महत्वपूर्ण सिद्ध होता है। इस वास्तविक आय का अधिकांश उपभोग की वस्तुओं में खर्च किया जाता है और कुछ बचा लिया जाता है। इसलिये यह उपभोग में व्यय और बचत के योग के बराबर है। दूसरे शब्दों में यह कहा जा सकता है कि

$$\text{वास्तविक आय (I)} = \text{उपभोग में व्यय (C)} + \text{बचत (S)}$$

इन सिद्धान्तों का आपसी सम्बन्ध (Relation between these concepts) — अब हम राष्ट्रीय आय के पाँचों सिद्धान्तों के आपसी सम्बन्ध का पता लगा सकते हैं। यह पाँचों सिद्धान्त इस प्रकार हैं — कुल राष्ट्रीय उत्पादन (G.N.P.), शुद्ध या वार्न्तार्दिक राष्ट्रीय उत्पादन (N.N.P.), भावनों की लागत पर निर्धारित शुद्ध राष्ट्रीय उत्पादन, व्यक्तिगत आय और वास्तविक आय।

शुद्ध राष्ट्रीय उत्पादन = लगान + व्याज + मजदूरी और अन्य आय + मालिकों द्वारा दत्त लाभ + हिस्सेदारों को दिया जाने वाला लाभांश + निर्दिष्ट न किया गया लाभ + मयुक्त-कर (corporate taxes) + अन्तर्गत करों में प्रत्यक्ष कर और + टूट-फूट तथा विमर्श — बदले में किया गया भुगतान।

बाजार कीमत पर शुद्ध राष्ट्रीय उत्पादन = कुल राष्ट्रीय उत्पादन — टूट-फूट तथा विमर्श।

उत्पादन+बढ़ते में किया गया भुगतान—(टूट-फूट तथा घिसाई+अप्रत्याश कर+न्युत्त कर+वितरित न किया गया लाभ)।

वास्तविक आय=राशनो की लागत पर मुद्र राष्ट्रीय उत्पादन+बढ़ते में किया गया भुगतान—(वितरित न किया गया लाभ+न्युत्त कर+प्रत्याश कर)=कुल राष्ट्रीय उत्पादन+बढ़ते में किया गया भुगतान—(टूट-फूट तथा घिसाई)+वितरित न किया गया लाभ+न्युत्त कर+अप्रत्याश कर+प्रत्याश कर)

राष्ट्रीय आय के अध्ययन की उपयोगिता (Utility of National Income Studies)—राष्ट्रीय आय कितनी है और उमड़ा वितरण किस प्रकार होता है इसकी जानकारी आर्थिक ब्रह्मों की पृष्ठभूमि का काम करती है। राष्ट्रीय आय के आंकड़े देश की आर्थिक क्षेत्रों की सहायता के सूचनादाता हैं। उनमें हम यह जान सकते हैं कि आय का अर्जन किस प्रकार किया जाता है और उसे किस प्रकार व्यय किया जाता है। इन आंकड़ों के अध्ययन से हम देश की अर्थ व्यवस्था के विषय में गहरी राय कायम कर सकते हैं, अर्थात् हम यह जान सकते हैं कि उपयोग में कितना खर्च किया जा रहा है और कितनी बचत की जा रही है, आदि। उनमें हम यह पता लगा सकते हैं कि आर्थिक व्यवस्था के विभिन्न पक्षों में उपयुक्त मन्तुल्य बना हुआ है या मन्तुल्य का अभाव है या कोई गड़बड़ी पैदा करने की विशेष बात तो नहीं है। इनमें हम यह भी पता लगा सकते हैं कि कुल पूँजीगत-व्यय (expenditure on capital equipment) राष्ट्रीय आय के उस स्तर के लिये आवश्यक बचत के स्तर से अधिक है या नीचे गिर रहा है। राष्ट्रीय आय के आंकड़े सरकार के लिये विशेषरूप से लाभदायक होते हैं। इनसे सरकार मुद्रास्फीति के सम्बन्ध में जानकारी प्राप्त कर सकती है, वह यह पता लगा सकती है कि मुद्रास्फीति को रोकने के लिये खर्च की जा सकने वाली वास्तविक आय का कितना अंश बचाया जाना या कितना कर लगाना आवश्यक है। इसके विपरीत वह मुद्रासंकुचन (deflation) की स्थिति का भी पता लगा सकती है। वह यह जान सकती है कि यदि कीमतों की गिरावट और आय की हामोन्मुख प्रवृत्ति को रोकना है तो कितना रुपया और लगाने की आवश्यकता है। सरकारों के वजट राष्ट्रीय आय के आंकड़ों के आधार पर ही तैयार किये जाने लगे हैं और सरकार जहाँ तक संभव हो सकता है राष्ट्रीय आय और उसके साधनों में होने वाली व्यापक घट-बढ़ को प्रभावहीन बनाने के लिये अपनी कर लगाने और ऋण लेने की नीति निर्धारित करती है। उन्नत देशों में जहाँ राष्ट्रीय आय के आंकड़े शीघ्र ही उपलब्ध हो जाते हैं। सरकारों ने इस सम्बन्ध का वार्षिक विवरण प्रकाशित करना आरम्भ कर दिया है। इस विवरण में राष्ट्रीय आय का तखमीना, उपभोग, बचत और अगले वर्ष में विनियोग के आंकड़े दिये जाते हैं जिनसे जनता को अर्थव्यवस्था के इन परिवर्तनों की पृष्ठभूमि में वजट के प्रस्तावों को समझने में सहायता मिलती है। देश के साधनों के विकास की आर्थिक योजनाएँ तैयार करने में

भी इन आंकड़ों से बहुत सहायता मिलती है। अन्तर्राष्ट्रीय क्षेत्र में भी विभिन्न देशों की राष्ट्रीय आय के उपलब्ध आंकड़ों का लाभ उठाया जा रहा है। इन आंकड़ों का कुछ अन्तर राष्ट्रीय भुगतानों के भार को विभिन्न राष्ट्रों में बाँटने में उपयोग किया जाता है। भारत जैसे सघीय देश में विभिन्न राज्यों के राष्ट्रीय आय के आंकड़ों से भारत सरकार को विभिन्न राज्यों को दिये जानेवाले सहायता अनुदान निर्धारित करने में सहायता मिल सकती है।

सामाजिक लेखा (Social Accounting)—राष्ट्रीय आय के आंकड़े सामाजिक लेखे का आधार प्रस्तुत करते हैं। यह लेखा कई रूपों में प्रस्तुत किया जाता है, जैसे कुल व्यक्तिगत आय का व्योरा, उपयोग की सामग्री जैसे, खाद्यान्न कपड़े, घर, फर्नीचर आदि में कुल व्यक्तिगत व्यय का व्योरा और कुल बचत का व्योरा चालू खाने में या पूँजीगत व्यय के खाने में, अन्तर-राष्ट्रीय लेनदेन के हिसाब का व्योरा इत्यादि।

सामाजिक लेखे के इन विविध व्योरो का एक महत्वपूर्ण लाभ यह है कि इन में आंकड़ा-विशेषज्ञ विभिन्न-क्षेत्रों (sectors) में लगाये गये हिसाब की जाँच कर सकता है। एक लेखे में प्रयुक्त आंकड़ों को उन आंकड़ों की जाँच-पड़ताल करने में प्रयुक्त किया जा सकता है जिनका अन्य लेखों के व्योरो में इस्तेमाल किया गया है और इस प्रकार गलती की सम्भावना को कम से कम किया जा सकता है। आंकड़ों की दृष्टि में होनेवाले लाभ के अलावा सामाजिक लेखे का तरीका अनेक दिशाओं में बहुत लाभदायक है। सामाजिक लेखे के विभिन्न व्योरे, जैसे व्यक्तिगत आय और बचत के व्योरे, सरकारी लेखे के व्योरे या अन्तर-राष्ट्रीय लेन-देन के व्योरो में राष्ट्रीय अर्थ-व्यवस्था में होनेवाले परिवर्तनों का अध्ययन करने में बहुत सहायता मिल सकती है और यह हमें इस दिशा में पथ-प्रदर्शन कर सकते हैं। यह देश में उत्पादन की स्थिति, उत्पादन के विभिन्न रूपों में लगे हुए लोगों की संख्या और मशीन आदि की मात्रा तथा उनके प्रयोग की दिशा आदि के विषय में सही ज्ञान कराने में विशेष सहायक होते हैं। यह करोड़ों और राष्ट्रीय आय के उत्पादन की मात्रा और आय-व्यय का दर या किन्हीं भी वर्ष में राष्ट्रीय उत्पादन में सरकार द्वारा दिये गये व्यय के प्रतिशत की ओर संकेत करते यह भी बताते हैं कि राष्ट्रीय आय-व्यय के सम्बन्ध में सरकार जितना और जितना प्रकार का प्रयोग कर रही है।

तालिका १

१९५०-५१ में भारत की राष्ट्रीय आय (१००० करोड़ रुपये में)

कृषि	४८१
खदान, उत्पादन और हाट का कारोबार	१५३
वाणिज्य, यातायात और मत्तार	१६१
पेने और कला आदि	४७
सरकारी सेवाएँ	४३
स्वदेशी सेवाएँ	१३
घर आदि सम्पत्ति	४१
साधनों की लागत पर शुद्ध स्वदेशी उत्पादन	९५५
विदेशों में प्राप्त शुद्ध अर्जन आय	०२
साधनों की लागत पर शुद्ध राष्ट्रीय आय	९५३

१९४८ में भारत की कुल जनसंख्या ३४ करोड़ १० लाख आली गई। इस आधार पर प्रति व्यक्ति राष्ट्रीय आय २६५२ रुपया हुई।

यह बात ध्यान देने योग्य है कि यह आकड़े अनुमानित हैं, ताकि आंकड़े उपलब्ध न होने में समिति को बहुत से तपसीले अनुमान पर ही आधारित करने पड़े। इसके साथ ही जैसा कि स्वयं समिति ने स्वीकार किया है, उत्पादन का एक बड़ा अंश बाजार में जाता ही नहीं, वह या तो उत्पादकों द्वारा ही खपा गया जाता है या अन्य वस्तुओं या सेवाओं के बदले विनिमय के लिये प्रयुक्त कर लिया जाता है। इसमें मूल्य निर्धारण की समस्या पैदा होती है।¹ चूंकि उत्पादक और उपभोक्ता दोनों की बहुत बड़ी मर्यादा निरक्षर है और वह प्रायः कोई हिनाय नहीं रखते। इन अभाव से विविध मदों के आकड़े जमा करने का कार्य और भी जटिल हो जाता है। इसलिये इस गणना में बहुत कुछ कार्य केवल अनुमान के आधार पर किया जाता है।

¹ First Report of the National Income Committee, 1951, p. 12.

अध्याय ३३

आय का वितरण

(The Distribution of Income)

अभी तक हम इस बात की विवेचना करते रहे हैं कि उत्पादन के प्रत्येक साधन का हिस्सा अर्थात् पारितोषिक का हिस्सा कैसे निश्चित होता है। व्यक्तिगत वितरण एक चीज होती है और कार्यगत वितरण दूसरी चीज। व्यक्तिगत वितरण। इन दोनों का अध्ययन अलग-अलग होता है। एक व्यक्ति की आय कई जरूरतों से हो सकती है। उसकी आय का एक भाग लगान हो सकता है, एक भाग व्याज और एक भाग मजदूरी अथवा लाभ। इसलिये कुछ कामों के लिये किसी देश की राष्ट्रीय आय का प्रति व्यक्ति पीछे का अध्ययन बड़ा महत्वपूर्ण होता है। उसमें हम जनता की आर्थिक परिस्थितियों का ज्ञान प्राप्त कर सकते हैं और तत्संबंधी प्रश्नों का उत्तर दे सकते हैं।

व्यक्तिगत आयों के वितरण के सम्बन्ध में सबसे महत्वपूर्ण बात आमदनी की अत्यधिक असमानता मालूम होती है। विभिन्न देशों में राष्ट्रीय आय के वितरण का अध्ययन करने से भी यह बात प्रमाणित हो जाती है। लॉर्डे स्टाम्प ने आय की असमानता। अपनी 'वेल्थ एन्ड टैक्सैबिलि कैपेसिटी' (Wealth and Taxable Capacity) नामक पुस्तक में इंग्लैंड की राष्ट्रीय आय के वितरण सम्बन्धी आँकड़े इकट्ठे किये थे। उसमें मालूम होता है कि सन् १९२० में सबसे अधिक धनी वर्ग के १३ प्रतिशत लोगों ने देश की आय का २८२ प्रतिशत भाग पाया जबकि ७१३ प्रतिशत लोगों ने देश की कुल आय का केवल २९ प्रतिशत पाया। कुल मिलाकर आय प्राप्त करने वाले के १५ प्रतिशत ने कुल राष्ट्रीय आय का केवल ५० प्रतिशत अंश पाया और शेष ८० प्रतिशत भाग

३५ प्रतिशत लोगो के पास जाता है। ६० प्रतिशत लोग देश की कुल आय के केवल ३० प्रतिशत भाग पाते थे।

इस सम्बन्ध में एक और बात ध्यान में रखने योग्य है। स्टाम्प और वाडले की गवेषणा के अनुसार इंग्लैंड में गत नौ वर्षों में राष्ट्रीय आय का वितरण वही रहा है। अर्थात् उसमें कुछ परिवर्तन नहीं हुआ। इस काल में आय में प्रति व्यक्ति पीछे जो वृद्धि हुई, उसका वितरण सब वर्गों ने एक समान हुआ। इसका अर्थ यह है कि गनी लोग अधिक धनी धोर गरीब लोग गरीब होने जा रहे हैं।

सम्पत्ति का वितरण भी बहुत अनमान है। डब्ल्यू. जे. किंग (W. J. King)¹ ने जो आंकड़े इकट्ठे किये थे, उनके अनुसार अमेरिका में मन् १९१२ और १९२३ में जितने वयस्क पुरुषों की मृत्यु हुई उनमें से ५ प्रतिशत ने उत्तराधिकार के लिये कोई सम्पत्ति नहीं छोड़ी। २४७९ ने प्रति व्यक्ति पीछे १,००० डॉलर से कम की सम्पत्ति छोड़ी। ३७६ प्रतिशत व्यक्ति पीछे १,००० से ५,००० डॉलर की सम्पत्ति छोड़कर मरे और २२ प्रतिशत व्यक्ति पीछे १००,००० डॉलर की सम्पत्ति छोड़कर मरे। इंग्लैंड में ९४ प्रतिशत लोगो के पास १,००० पाउंड से कम की सम्पत्ति रहनी है। वनिक वर्ग के २ प्रतिशत लोगो के पास कुल सम्पत्ति का ६७ प्रतिशत भाग है।

आय की असमानता का कारण और आधार सम्पत्ति-वितरण की असमानता कही जा सकती है। परन्तु इसके अपवाद भी हो सकते हैं। बहुत से पेशेवर लोग ऊँची आय पैदा कर सकते हैं, परन्तु माय ही संभव है कि उनके पास बड़ी सम्पत्ति न हो। किसानों के पास भूमि और पशुओं के रूप में कुछ सम्पत्ति हो सकती है। परन्तु उनकी आय प्रायः बहुत कम होती है, ध्यान रहे कि आय के वितरण में जो उतनी बड़ी विषमता पाई जाती है, उसका अर्थ यह नहीं है कि उपभोग में भी उतनी ही विषमता रहेगी। उच्च और मध्यम श्रेणी के लोग अपनी आय का बहुत-सा हिस्सा खर्च करते हैं और काफी बड़ा भाग बचा लेते हैं। इसलिये उपभोग की तराजू में उतना बड़ा अन्तर देखने में नहीं आता, जितना बड़ा आय की तराजू में देखने में आता है। फिर भी यह बात जरूर है कि आय की असमानता के कारण सम्पत्ति के वितरण में भी असमानता बढ़ती है।

आय की इस असमानता अथवा विषमता से समाज की शांति और उन्नति के लिये बड़ा खतरा उत्पन्न हो जाता है। बड़ी-बड़ी आय वाले लोग उत्पादन की गति पर अपना कब्जा कर लेते हैं। वे कारखानों आदि के मालिक बन बैठते हैं। इस प्रकार मुठ्ठी भर लोग लाखों सम्पत्तिहीन लोगो के भाग्य के मालिक बन जाते हैं और इन गरीबों को थोड़े से धनिकों की इच्छानुसार काम करना पड़ता है। यह पारेस्थिति

¹ Journal of the American Statistical Association, 1927, p. 145.

प्रजातंत्र के सिद्धान्तों के विरुद्ध है, जिनका मौलिक आधार मनुष्य-मात्र की समानता है। इस भीषण विषमता के कारण समाज व्यवस्था का आधार कमजोर पड़ जाता है। अरिस्टॉटल बहुत पहले कह चुका है कि क्रान्ति का सबसे प्रबल कारण अत्यधिक असमानता होती है।

इस प्रकार की असमानता के तीन प्रधान कारण होते हैं। एक तो मनुष्यों की स्वाभाविक योग्यताओं में अन्तर हुआ करता है। जो मनुष्य स्वभाव में ही अधिक बुद्धिमान और अधिक योग्य होते हैं, उन्हें ऊँची आय पैदा करने पर असमानता के कारण। में सफलता मिलती है। दूसरे उत्तराधिकार प्रथा के कारण आय की असमानता बनी रहती है। जब कोई सफल व्यवसायी मरता है, तो वह अपने पीछे बहुत बड़ी सम्पत्ति छोड़ जाता है, जो उनके उत्तराधिकारियों को मिलती है। तीसरे वानावरण, परिस्थिति तथा मौकों के कारण भी यह असमानता बनी रहती है। जिन लोगों को उत्तराधिकार में सम्पत्ति मिलती है, उन्हें चीतन में अधिक अच्छे और नये-नये मौकों भी मिलते हैं। उनके लिये अधिक ऊँची आय प्राप्त करना ज्यादा आसान होता है।

अविकाश लेवक इस प्रकार की असमानता के हानिकारक परिणामों को स्वीकार करते हैं। सब प्रगतिशील देशों में इस असमानता को दूर करने के प्रयत्न किये जाते हैं। कर इस प्रकार लगाये जाते हैं कि जैसे-जैसे आय बढ़ती जाती है, वैसे-वैसे कर की दर भी बढ़ती जाती है जिससे बड़ी आय का असमानता कम करने अधिक भाग कर के रूप में राज्यकोष में चला जाता है। इन विचारों में मनुष्य-कर भी लगाया जाता है।

जब कोई धनी व्यक्ति मरता है, तो मृत्यु-कर के रूप में उसकी सम्पत्ति का काफी बड़ा भाग राज्य ले लेता है और उसके उत्तराधिकारी का उस सम्पत्ति का काफी कम भाग मिलता है। सरकार जो धन करों के रूप में धीरे-धीरे बचा लेती है, उसे गरीब वर्गों के लाभ के लिये खर्च किया जाता है। बड़ा-

जाता है और वह एक सस्या के रूप में रहती है, तब तक उत्तराधिकार-प्रथा के पिटा देने का अर्थ केवल यह होगा कि लोग वंचित करना एकदम रिगमानो की मृत्यु-कर की योजना। कम कर देंगे। यदि किसी व्यक्ति की मृत्यु के बाद सरकार उसकी पूरी सम्पत्ति ले लेती है, तो वह सोचेगा कि जीवन-काल में ही अपनी सव सम्पत्ति खर्च कर देना अच्छा है।

इस त्रुटि को दूर करने के लिये रिगनानो नामक एक इटालियन लेखक ने एक सुझाव रखा है। उसका सुझाव यह है कि किसी व्यक्ति की मृत्यु के बाद सरकार उसकी सम्पत्ति थोड़ा-थोड़ा करके कई अरसों में लेगी। मालिक के मृत्यु के बाद सरकार उसकी सम्पत्ति का (मानलो) एक तिहाई भाग लेगी। जब मालिक का उत्तराधिकारी मरेगा तो एक तिहाई भाग फिर ले लिया जायगा और जब उस उत्तराधिकारी का उत्तराधिकारी मरेगा तो बाकी एक तिहाई भाग भी ले लिया जायगा। इस लेखक का कहना है कि इस योजना में सचिन धन की मात्रा में वृद्धि होगी, यद्यपि पूरी सम्पत्ति एक या दो पीढ़ी में करो के रूप में सरकार के हाथ में चली जायगी। इस योजना के सम्बन्ध में कई प्रकार की कठिनाइया उत्पन्न होती हैं।¹ किसी भी देश द्वारा इसके गृहण किये जाने की बहुत कम आशा है।

अध्याय ३४

मुद्रा की प्रकृति और कार्य

(The Nature and Functions of Money)

मुद्रा की परिभाषा (Definition of Money)—मुद्रा का जो अर्थ होता है, उसे हम सब समझते हैं, परन्तु शब्दों में उसकी उपयुक्त परिभाषा करनी कठिन है। अधिकतर परिभाषाएँ मुद्रा के अर्थ से न होकर उसके कार्यों से प्रारम्भ होती हैं। “मुद्रा जो कुछ करती है, वही मुद्रा है।” (‘Money is that which money does’) कोई भी वस्तु विशेष जो मुद्रा का प्रधान काम करती है, अर्थात् जो विनिमय का माध्यम बन सकती है, मुद्रा कहला सकती है। इसलिये यदि किसी वस्तु को सर्वमान्यता प्राप्त रहती है, यदि कर्ज और लेन-देन में लोग उसे स्वीकार करते हैं, तो वह मुद्रा हो जाती है।

¹ For a further discussion see the Chapter on Particular Taxes.

वस्तु-विनिमय की असुविधाएं (Inconveniences of Barter)—मुद्रा के लाभ अथवा उसकी उपयोगिता तब समझ में आती है, जब हम उस प्रणाली का विचार करें, जिसमें मुद्रा का उपयोग नहीं होता। इस मुद्रा के उपयोग से लाभ। प्रणाली को वस्तु विनिमय की प्रणाली कहते हैं। इसमें वस्तुओं के बदले वस्तुएँ दी और ली जाती हैं। इस प्रणाली में कौन-कौन-सी कठिनाइयाँ रहती हैं? पहली कठिनाई यह होती है कि बेचनेवाले और (1) बरीदनेवाले की आवश्यकताएँ एक-सी नहीं रहती। जो आदमी जूट पैदा करता है, वह उसके बदले में जूता चाहता है। लेकिन उसको एक ऐसा जूता बनाने वाला ढोंगना कठिन होगा, जो उसके जूट के बदले अपना जूता देने को तैयार होगा। वस्तु विनिमय में दूसरी कठिनाई यह होती है कि वस्तुओं को छोटे-छोटे भागों में (2) नहीं बाँटा जा सकता। अमान मूल्य की वस्तुओं का विनिमय किस प्रकार किया जाय? जूतावाला अपने जूते के बदले में एक रोटी चाहता है। परन्तु एक रोटी का मूल्य जूते के मूल्य का एक छोटा-सा अंश होगा। यदि जूते के टुकड़े करके उसे छोटे-छोटे भागों में बाँटते हैं, तो उसका मूल्य ही खतम हो जायगा। तीसरे, वस्तु- (3) विनिमय में मूल्य की माप का अभाव रहता है। प्रत्येक वस्तु के उतने ही विभिन्न मूल्य होंगे, जितनी वस्तुएँ उसमें विनिमय साध्य होंगी। हजारों वस्तुओं का उत्पादन और विनिमय होगा तो विनिमय के अनुपात भी असम्य होंगे। ऐसी परिस्थिति में प्रत्येक व्यक्ति इन विनिमय अनुपातों के एक सर्वमान्य चिह्न या प्रतीक की आवश्यकता महसूस करता है। मुद्रा इन सब कठिनाइयों को दूर कर देती है।

मुद्रा के कार्य (Functions of Money)—मुद्रा के बहुत से उपयोग हैं। अगरजी में एक दो पंक्ति के पद्य में मुद्रा के काम की अच्छी तरह बतलाय गये हैं। वे ये पंक्तियाँ हैं—

“Money is a matter of function: four
A medium, a measure, a standard, a store.”

अर्थात् मुद्रा के चार काम होने हैं। (1) वह विनिमय का माध्यम होती है, (2) मूल्य का माप होती है, (3) खन-देन का मान, प्रमाण या इकाई होती है और (4) धन या मयद्रा का साधन होती है।

देता है और उस मुद्रा से अपनी आवश्यकता की विभिन्न वस्तुएँ खरीदता है और इस प्रकार अपनी आय से अधिक से अधिक उपभोग प्राप्त करता है। मुद्रा उत्पादक और उपभोक्ता दोनों की सहायता करती है। मुद्रा के कारण उत्पादक को निनिमय सम्बन्धी चिन्ता नहीं रहती और वह अपना ध्यान पूर्णतः अपने पैसे की ओर दे सकता है, जिससे वस्तुओं और सेवाओं की मात्रा बढ़ती है और समाज की वास्तविक आय होती है।

मुद्रा का दूसरा काम यह है कि वह मूल्य का मान (measure of standard of value) होती है। प्रत्येक वस्तु का मूल्य मुद्रा द्वारा वतलाया जाता है इसके लिये एक प्रमाणित भित्ता (common denominator)

(२) मुद्रा का मान। निश्चित कर लिया जाता है। उन प्रकार सब वस्तुओं के विनिमय में सुविधा हो जाती है। मुद्रा वह मापदण्ड है, जिसके द्वार प्रत्येक वस्तु का मूल्य मापा जाता है। माप का आदर्श वह मान होता है, जो हमेशा के लिये स्थिर होता है। जैसे, एक फुट एक निश्चित लम्बाई बनलाता है, एक पौड हमेशा के लिये एक निश्चित वजन बनलाता है, उसी तरह मुद्रा की एक इकाई एक निश्चित मूल्य वतलानी है। परन्तु अन्य मापों की तुलना में मुद्रा में एक बड़ी भारी बृद्धि यह पाई जाती है कि मुद्रा की एक इकाई का मूल्य समय-समय पर बदलता रहता है। इसलिये वह माप का आदर्श मान नहीं रहता।

मुद्रा का तीसरा काम यह है कि वह विलम्बित भगतान अथवा भविष्य में धन देने की (deferred payments) भी माप होती है। प्रत्येक व्यावसायिक समाज में ऋण का लेन-देन होना रहता है। ऋण एक निश्चित

(३) ऋण के लेन-देन का साधन। समय के लिये तय किये जाते हैं, चाहे वह अल्पकाल हो अथवा दीर्घकाल। परन्तु ऋणों का हिमाव करने की एक इकाई अवश्य होनी चाहिए। यह इकाई मुद्रा ने प्राप्त हो जाती है और इससे लेन-देन में बहुत सुविधा होती है। इस तरह आधुनिक काल में जो इतना बड़ा आर्थिक संगठन देखने में आता है, उसका एक सहायक कारण मुद्रा भी है।

मुद्रा का चौथा काम यह है कि वह मूल्य संचय (store of value) का मूल साधन होती है। प्रायः सोना और चाँदी से मुद्रा बनती है। अन्य वस्तुओं की अपेक्षा ये दोनों धातुएँ अधिक खटाऊ होती हैं। मूल्य तो गेह तथा

(४) संचय का साधन। अन्य अनाजों का भी होता है, परन्तु ये वस्तुएँ ज्यादा समय तक संग्रह नहीं रखी जा सकती। मुद्रा इस कठिनाई को दूर कर देती है। कोई भी मनुष्य अपने खरीदने की शक्ति मुद्रा के रूप में चाहे जितने समय के लिये संचय करके रख सकता है। इस प्रकार मुद्रा को संग्रह करके रखने से मूल्य का संग्रह किया जा सकता है। भविष्य में अपने मुद्रा सम्बन्धी भुग-चुकाने के लिये हम प्रायः कुछ मुद्रा सुरक्षित रखते हैं।

आधुनिक अर्थशास्त्री मुद्रा के एक अन्य गुण (liquidity) पर भी जोर देते हैं। चूंकि परिभाषा के अनुसार मुद्रा—सबसे अधिक सर्वमान्य वस्तु होती है, इसलिये वह सब माधनों में अधिक द्रव भी होती है। यदि मनुष्य के पास मुद्रा हो, तो उसे प्रत्येक स्थान में प्रत्येक वस्तु मिल सकती है। मुद्रा के लिये खरीदारों की कमी कभी नहीं रहती। लोग अन्य वस्तुओं को स्वीकार नहीं कर सकते हैं, परन्तु वे मुद्रा को कभी अस्वीकार नहीं करेंगे, अर्थात् मुद्रा के बदले शायद ही वस्तुएँ देने में इन्कार करे। इसलिये मुद्रा सबसे अधिक द्रव माधन है। मुद्रा की यह विशेषता अन्य किसी वस्तु में नहीं पाई जाती। द्रवता-पसन्दगी का अर्थ मुद्रा की पसन्दगी होना है। मुद्रा की इसी विशेषता पर कीन्स ने अपने व्याज के सिद्धान्त की विवेचना की है।

अच्छी मुद्रा की विशेषताएँ (Qualities of good money)—यदि हम मुद्रा के इतिहास का अध्ययन करें तो देखेंगे कि समय-समय पर तम्बाकू, चाय, गाय, कौड़ी इत्यादि वस्तुओं का उपयोग मुद्रा के रूप में हुआ है, परन्तु अन्त में सोना और चाँदी ही मुद्रा के लिये उपयुक्त समझे गये। अब प्रश्न यह है कि सोना और चाँदी में ऐसी कौन सी विशेषताएँ हैं, जिन्हें कि प्रायः सब देशों ने उन्हें मुद्रा के लिये उपयुक्त समझकर ग्रहण किया है। प्रधान कारण यह है कि अच्छी मुद्रा में जो गुण होना चाहिए, वे सब इन दोनों धातुओं में पाये जाते हैं।

अच्छी मुद्रा का प्रधान और पहला गुण यह होता है कि उसमें यातायात सम्बन्धी सुविधा (portability or ease of transport) होती है। वस्तु ही मात्रा बड़ी होती है, पर उसका मूल्य अधिक होता है। इसलिये एक स्थान से दूसरे स्थान में ले जाने का सब अधिक नहीं होता। यह गुण चाँदी में जोर विशेषरूप से पाया जाता है।

को चुनने और छानने की जरूरत न रहेगी। लोग यह न कह सकेंगे कि हम यह निकालेंगे और वह न लेंगे। फिर वह वस्तु या धातु ऐसी हो कि उनका ठोस भागों में आनामनी से बँटवारा हो सके और साथ ही वाटने से उनके मूल्य में ह्रास भी न हो। उसने छोटे-छोटे निस्के बन सकी है और उनके वजन के अनुसार उनका मूल्य निश्चित कर दिया जायगा। साथ ही धातु को इतना नरम भी होना चाहिए कि मुद्रा पर कला-पूर्ण निच तथा निशान उत्पन्न आनामनी से छापे जा सकें।

पाँचवें, मुद्रा की धातु ऐसी हो कि वह प्रासानी से पहचान (cognizable) में आ सके, तथा अन्य धातुओं तथा वस्तुओं से उनकी भिन्नता आनामनी से जानी जा सके। देखने, छूने अथवा आवाज से वे जल्दी पहचान में आ जावे। ऐसा न होने से नकली निकले काफी मात्रा में प्रचलित हो जायेंगे।

अन्तिम, मुद्रा की जो सामग्री अथवा धातु हो, उसके मूल्य में एक दीर्घकालीन स्विरता होनी चाहिए। चूँकि मुद्रा एक ऐसा मान है, जिसके द्वारा हम अन्य वस्तुओं का मूल्य मापते हैं, इसलिए स्वयं मान के मूल्य में स्थायी स्विरेता रहनी आवश्यक है।

मुद्रा का वर्गीकरण (Classification of money)—मुद्रा का पहला वर्गीकरण वह होता है, जिसमें वास्तविक मुद्रा (actual money) और हिसाब की इकाई (unit of account) में भेद किया जाता है। वास्तविक मुद्रा वह होती है, जिसको देखकर सब भुगतान चकाये जाते हैं और जिसके रूप में खरीदने की शक्ति सुरक्षित रखी जाती है। पौंड, शिल्लिंग, पेंस और हमारे देश में रुपया वास्तविक मुद्रा है। हिसाब की मुद्रा (money of account) के द्वारा, कर्ज, मूल्य अथवा खरीदने की शक्ति व्यक्त की जाती है। हिसाब की मुद्रा में मुद्रा का वर्णन यथा नाम जाहिर होता है और वास्तविक मुद्रा स्वयं वह वस्तु होती है, जिसका वर्णन किया जाता है। वर्णन वही रह सकता है, अर्थात् सिद्धान्त के रूप में मुद्रा की वही इकाई रह सकती है, परन्तु वास्तविक मुद्रा जिसका वर्णन किया जाता है, बदल सकती है हमारे देश में हिसाब की इकाई रुपया है। परन्तु वास्तविक रुपये का वर्णन कई बार बदल चुका है। सन् १९४१ के पहले रुपये में १६० ग्रेन चांदी रहती थी। परन्तु अब रुपया प्रधानतः निकल धातु का रहता है और उसका दूसरा रूप एक रुपये का नोट होता है। हिसाब की मुद्रा के बिना मुद्रा के सब काम पूरे नहीं हो सकते। सब कर्ज और ठेके हिसाब की मुद्रा में प्रकट या निश्चित किये जाते हैं, परन्तु उनका भुगतान वास्तविक मुद्रा में किया जाता है।

वास्तविक मुद्रा को भी दो वर्गों में बाँटा जाता है—पूर्ण मुद्रा या वस्तु मुद्रा (commodity money or full-bodied money) और प्रतिनिधि मुद्रा (representative money)। जिस मुद्रा में सिक्के की धातु का मूल्य उस पर अंकित

मूल्य के बराबर होता है, उस मुद्रा को पूर्ण मुद्रा कहते हैं। पूर्ण मुद्रा विनिमय का साधन भी होती है और मूल्य का माध्य भी। परन्तु अन्य कई प्रकार की मुद्राएँ भी होती हैं, जिनका प्रचलन तो स्वतन्त्रतापूर्वक होता है, परन्तु वे मूल्य-माध्य के साधन नहीं होती। वे मूल्य-माध्य की प्रतिनिधि होती हैं, अर्थात् वे पूर्ण मुद्रा में बदली जा सकती हैं और पूर्ण मुद्रा मूल्य-माध्य होती है। इन मुद्राओं को प्रतिनिधि मुद्रा कहते हैं।
नोट प्रतिनिधि मुद्रा के सबसे अच्छे उदाहरण होते हैं। प्रतिनिधि मुद्रा या तो सरकार नोटों के रूप में चला सकती है या बैंक अपने बैंक नोटों के रूप में चला सकते हैं।

प्रतिनिधि मुद्रा के भी दो भेद होते हैं, एक विनिमय-साध्य मुद्रा (convertible money) और दूसरी अविनिमय-साध्य मुद्रा (inconvertible money) विनिमय-साध्य प्रतिनिधि मुद्रा मांग करने पर एक निश्चित दर पर सिक्कों में बदली जा सकती है। परन्तु अविनिमय-साध्य प्रतिनिधि मुद्रा के बदले सिक्के नहीं प्राप्त किये जा सकते।

एक अन्य वर्गीकरण के अनुसार मुद्रा के तीन भेद होते हैं—कानून-ग्राह्य मुद्रा (legal tender money), ऐच्छिक मुद्रा (optional money) तथा सहायक मुद्रा (subsidiary money)।

कानून-ग्राह्य मुद्रा वह मुद्रा होती है, जिसे कानून स्वीकार करता है। अर्थात् आप अपने सब हिसाब उस मुद्रा में दे सकेंगे, लेनदार को वह स्वीकार करनी पड़ेगी। वह असीमित कानून-ग्राह्य (unlimited legal tender) भी हो सकती है और सीमित कानून-ग्राह्य (limited legal tender) भी। जो मुद्रा किसी भी माध्य में चुकाई जा सकती है और लेनदार को स्वीकार करनी पड़ेगी, उसे असीमित कानून-ग्राह्य मुद्रा कहते हैं। परन्तु किसी मुद्रा की एक सीमा तय की जा सकती है कि अमुक-मुक तक वह कानून-ग्राह्य मुद्रा होगी, उससे अगे नहीं। ऐसा सीमित कानून-ग्राह्य मुद्रा है। दृष्टान्त में पाँच असीमित कानून-ग्राह्य मुद्रा है, परन्तु निर्दिष्ट केवल २ पाँच तक कानून-ग्राह्य है।

एक अन्य वर्गीकरण के अनुसार मुद्रा प्रामाणिक मुद्रा (standard money) और सांकेतिक मुद्रा (token money) में विभाजित होता है। प्रामाणिक मुद्रा वास्तव में हिनाय ही मुद्रा होती है। उस इकाई को जिसमें कि विनिमय के सब मध्यमों का मूल्य मापा जाता है, प्रामाणिक मुद्रा कहते हैं। वह सोना अथवा चांदी या किसी प्रामाणिक धातु का बना हुआ सिक्का होता है और उसका अंकित मूल्य उसके वास्तविक मूल्य में अधिक नहीं होता है। साथ ही वह जमीन का नूतन-माप्य मुद्रा भी होती है। सांकेतिक मुद्रा वह मुद्रा होती है, जिसका अंकित मूल्य वास्तविक मूल्य में अधिक होता है। उसमें वजन भी कम होता है और उसमें तो धातु होती है, उसका मूल्य बहुत कम होता है। उसका प्रचलन सरकार द्वारा होता है और उसका मूल्य बनाये रखने के लिये वह नीमित मापा में चलाई जाती है। वह पान जमीन का नूतन-माप्य मुद्रा हुआ करती है।

सिक्के और उनका निर्माण (Coins and Coinage)—जब कीमती धातुओं का उपयोग मुद्रा के रूप में होने लगा तो पहले वे टेडे-मेडे टुकड़ों के रूप में चली थी और जब भी उनके द्वारा लेन-देन या विनिमय होता था, तब उन्हें प्रत्येक बार तोला जाता था। इस तरीके से कई प्रकार की बाधाएँ होती थी। परन्तु जब निश्चित बनाने की प्रथा चल पड़ी, तब शुद्धता और वजन में भिन्नता कम जाती होने लगे और पहले की-सी बाधाएँ मिट गईं। सिक्के बनाने की जो आयुक्तिक प्रथा है, उसमें सिक्कों के घेरे अथवा परिधि में लकीरें बनी रहती हैं, जिनमें उन्हें कोई चिह्न या छील न मके, नाव हो उन पर बारीक कलापूर्ण चित्र भी बने रहते हैं, जिनमें उनकी कोई गलत न बना नके।

जिस किसी देश में प्रामाणिक मुद्रा होती थी, उसमें मुद्रा बनाना भी स्वतन्त्र होता था। स्वतन्त्र इस प्रकार होती थी कि कोई भी मनुष्य टुकसाल में धातु ले जाकर किसी भी मात्रा में सिक्के बनवा ला सकता था। इसे बनवाई के रूप में कोई खर्च नहीं देना पड़ता था।

यदि धातु को सिक्कों में ढालने की फीस या खर्च लिया जाता है, तो उसे मिन्टेज, अथवा म्रांसेज (mintage or brassage) कहते हैं। यदि वास्तविक खर्च में अधिक खर्च लिया जाता है, तो उसे सीनियोरेंज (seigniorage) कहते हैं। 'सीनियोरेंज' दो प्रकार से ली जा सकती है। एक तो इस प्रकार कि जिस कीमती धातु का सिक्का बना है, उसमें से थोड़ी-सी धातु कम करके उसके बदले उतनी कोई कम कीमती धातु मिला दी जाय और दूसरे सिक्के बनाने का जो वास्तविक खर्च होता है, उसमें अधिक फीस ली जावे।

किसी देश में सरकारी टुकसाल सोने का सिक्का जिस दर पर सोने की धातु के बदले में देती है, उसे टुकसाल की कीमत (mint price) कहते हैं। लंडन के ले इंग्लैण्ड की टुकसाल सोने के सिक्को के बदले सोना १० पाँड, १७ शिल्लिंग, १०३

पै० प्रति ओन की दर में लेता था। साथ ही वह सोना $\frac{1}{3}$ अंश शुद्ध होता चाहिये। चूंकि मिक्के बनाने की कोई फीस नहीं ली जाती थी, इसलिए सोने की टकरमाल की कीमत और बाजार की कीमत में कोई अन्तर नहीं होता था।

ग्रेशम का नियम (Greshams Law)—रानी एलिजाबेथ के राज्यकाल में इंग्लैंड में मिक्को की प्रणाली में सुधार करने के प्रयत्न किये गये। एलिजाबेथ के पहले द्यूडर राजाओं ने बहुत बड़ी मात्रा में छोटे मिक्के चला दिये थे। एलिजाबेथ ने नये मिक्के चलाकर इन छोटे मिक्को को बन्द करने की कोशिश की। लेकिन ये नये मिक्के बहुत जल्दी बाजार में अर्थात् चलन में गायब हो गये। रानी को आश्चर्य हुआ और उनके सर टॉमस ग्रेगाम से इसका कारण पूछा। तब ग्रेगाम ने समझाया कि अच्छे मिक्के बाजार में क्यों गायब हो जाते हैं। इसी से इस विवेचना को ग्रेगाम के नियम के नाम से पुकारते हैं। यद्यपि इन नियम को ग्रेगाम के पहले और कई लोग भी समझा चुके थे, पर किसी तरह इसका नाम ग्रेगाम का नियम हो गया। मेक्यूड (McLeod) ने इसे ग्रेगाम के नियम के नाम से प्रचलित किया।

ग्रेगाम का नियम इस प्रकार है—“जब अच्छी और बुरी दोनों प्रकार की मुद्राएँ पूर्ण गानून-प्राप्त्य मुद्राएँ होती हैं तब बुरी मुद्रा अच्छी मुद्रा को प्रचलन में भगा देती है, अर्थात् उनका चलन खत्म कर देती है।” ‘बुरी’ मुद्रा का अर्थ जाती, छोटे अथवा कटे हुए मिक्के से नहीं है। बुरी मुद्रा का मतलब उन मुद्राओं से है जिन का धातु मूल्य (substance value) हलका और सस्ता होता है। इसलिये इस नियम का हम दूसरी प्रकार से भी कह सकते हैं। “जो मुद्रा निमित्त की दृष्टि में जयवा धातु के साथ ही दृष्टि में पटिया होती है वह इन जडिया मुद्रा की अपेक्षा प्राण्य।”

एक अन्य वर्गीकरण के अनुसार मुद्रा प्रामाणिक मुद्रा (standard money) और सांकेतिक मुद्रा (token money) में विभाजित होता है। प्रामाणिक मुद्रा वास्तव में हिसाब की मुद्रा होती है। उस डकार्ड को जिसमें कि विनिमय के सब मन्व्यों का मूल्य मापा जाता है, प्रामाणिक मुद्रा कहते हैं। वह सोना अथवा चाँदी या किसी प्रामाणिक धातु का बना हुआ सिक्का होता है और उसका अंकित मूल्य उसके वास्तविक मूल्य से अधिक नहीं होता है। साथ ही वह असीमित कानून-ग्राह्य मुद्रा भी होती है। सांकेतिक मुद्रा वह मुद्रा होती है, जिसका अंकित मूल्य वास्तविक मूल्य से अधिक होता है। उसमें वजन भी कम होता है और उसमें जो धातु होती है, उसका मूल्य बहुत कम होता है। उसका प्रचलन सरकार द्वारा होता है और उसका मूल्य बनाये रखने के लिये वह सीमित मात्रा में चलायी जाती है। वह प्रायः सीमित कानून-ग्राह्य मुद्रा हुआ करती है।

सिक्के और उनका निर्माण (Coins and Coinage)—जब कीमती धातुओं का उपयोग मुद्रा के रूप में होने लगा तो पहले वे ट्रेडे-मेडे टुकड़ों के रूप में चलती थी और जब भी उनके द्वारा लेन-देन या विनिमय होता था, तब उन्हें प्रत्येक बार तोला जाता था। इस तरीके से कई प्रकार की बाधाएँ होती थी। परन्तु जब सिक्के बनाने की प्रथा चल पड़ी, तब शुद्धता और वजन में सिक्के एक जातीय होने लगे और पहले की-सी बाधाएँ मिट गईं। सिक्के बनाने की जो आधुनिक प्रथा है, उसमें सिक्कों के घेरे अथवा परिधि में लकीरें बनी रहती हैं, जिससे उन्हें कोई विष या छील न सके, साथ ही उन पर बारीक कलापूर्ण चित्र भी बने रहते हैं, जिससे उनकी कोई नकल न बना सके।

जिस किसी देश में प्रामाणिक मुद्रा होती थी, उसमें मुद्रा बनाना भी स्वतन्त्र होता था। स्वतन्त्र इस प्रकार होती थी कि कोई भी मनुष्य टुकसाल में धातु ले जाकर किसी भी मात्रा में सिक्के बनवा ला सकता था। उसे बनवाई के रूप में कोई मूल्य नहीं देना पड़ता था।

यदि धातु को सिक्कों में ढालने की फीस या खर्च लिया जाता है, तो उसे 'मिन्टेज, अथवा ब्रासेज' (mintage or brassage) कहते हैं। यदि वास्तविक खर्च से अधिक खर्च लिया जाता है, तो उसे 'सीनियोरेंज' (seigniorage) कहते हैं। 'सीनियोरेंज' दो प्रकार से ली जा सकती है। एक तो इस प्रकार कि जिस कीमती धातु का सिक्का बना है, उसमें से थोड़ी-सी धातु कम करके उसके बदले उतनी ही कम कीमती धातु मिला दी जाय और दूसरे सिक्के बनाने का जो वास्तविक खर्च होता है, उसमें अधिक फीस ली जावे।

किसी देश में सरकारी टुकसाल सोने का सिक्का जिस दर पर सोने की धातु के बदले में देती है, उसे टुकसाल की कीमत (mint price) कहते हैं। लंडन के पहले इंग्लैण्ड की टुकसाल सोने के सिक्कों के बदले सोना १० पाउंड, १७ शिलिंग, १० १/२

पै० प्रति ओंस की दर से लेता था। साथ ही वह सोना ~~११~~ अश शुद्ध होना चाहिये। चूँकि सिक्के बनाने की कोई फीस नहीं ली जाती थी, इसलिए सोने की टकसाल की कीमत और बाजार की कीमत में कोई अन्तर नहीं होता था।/

ग्रेशम का नियम (Greshams Law)—रानी एलिजाबेथ के राज्यकाल में इंग्लैण्ड में सिक्को की प्रणाली में सुधार करने के प्रयत्न किये गये। एलिजाबेथ के पहले ट्यूडर राजाओं ने बहुत बड़ी मात्रा में खोटे सिक्के चला दिये थे। एलिजाबेथ ने नये सिक्के चलाकर इन खोटे सिक्को को बन्द करने की कोशिश की। लेकिन ये नये सिक्के बहुत जल्दी बाजार में अर्थात् चलन में गायब हो गये। रानी को आश्चर्य हुआ और उसने सर टॉमस ग्रेशम से इसका कारण पूछा। तब ग्रेशम ने समझाया कि अच्छे सिक्के बाजार से क्यों गायब हो जाते हैं। इसी से इस विवेचना को ग्रेशम के नियम के नाम से पुकारते हैं। यद्यपि इस नियम को ग्रेशम के पहले और कई लोग भी समझा चुके थे, पर किसी तरह इसका नाम ग्रेशम का नियम हो गया। मेकल्यूड (McLeod) ने इसे ग्रेशम के नियम के नाम से प्रचलित किया।

ग्रेशम का नियम इस प्रकार है—“जब अच्छी और बुरी दोनों प्रकार की मुद्राएँ पूर्ण कानून-ग्राह्य मुद्राएँ होती हैं, तब बुरी मुद्रा अच्छी मुद्रा को प्रचलन में भगा देती है, अर्थात् उसका चलन खतम कर देती है।” ‘बुरी’ मुद्रा का अर्थ जाली, खोटे अथवा कटे हुए सिक्के से नहीं है। बुरी मुद्रा का मतलब उन मुद्राओं से है, जिन का धातु मूल्य (substance value) हल्का और सस्ता होता है। इसलिये इस नियम को हम दूसरी प्रकार से भी कह सकते हैं। “जो मुद्रा विनिमय की दृष्टि से अथवा धातु के मूल्य की दृष्टि से घटिया होती है, वह इन बढ़िया मुद्रा की अपेक्षा प्रचलन में अधिक समय तक रहती है।”¹ उदाहरण के लिये जब केवल सोने और चाँदी के सिक्के चलन में रहते हैं, तब पुराने घिसे हुए और हलके वजन के सिक्के की बुरी मुद्रा होती है। जब धातु मुद्रा और कागजी मुद्रा दोनों एक साथ चलन में रहते हैं, तब कागजी मुद्रा बुरी मुद्रा हो जाती है, क्योंकि उसकी पदार्थ-कीमत कुछ नहीं रहती। अब प्रश्न यह उठता है कि अच्छी मुद्रा प्रचलन के बाहर कैसे हो जाती है? जब अच्छी और बुरी दोनों मुद्राएँ एक साथ चलती हैं, तब लोग अच्छी मुद्राओं को प्रायः पिघला डालते हैं और केवल बुरी मुद्राएँ प्रचलन में रह जाती हैं। यदि किसी सुनार को जेवर बनाने के लिये एक सोने का सिक्का पिघलाना है, तो वह पूरे वजन का नया सिक्का पिघलावेगा न कि पुराना। क्योंकि पुराने सिक्के का वजन घिसने इत्यादि के कारण कुछ कम हो

1 “Moneys which are inferior in respect to exchange or substance-value commonly show greater tenacity in circulation than those which are superior in these respects.”

सकता है। यही बात उस विनिमय व्यवसायी पर भी लागू होती है, जो हिसाब चुकाने के लिये विदेशों को सोना भेजता है। एक देश के सोने के सिक्के दूसरे देश में कानून द्वारा ग्राह्य नहीं होते। इसलिये उन्हें पिघलाकर धातु के रूप में विदेशों में बेचा जाता है। चूँकि विदेशी केवल तीलकर सिक्के लेगे, इसलिये केवल पूरे वजन के सिक्के बाहर भेजे जावेंगे। इस प्रकार विदेशियों को देने में अच्छी मुद्रा गायब हो जायगी। फिर जब लोग धन अथवा मुद्रा संग्रह करना चाहते हैं, तब स्वाभाविक है कि वे अच्छी मुद्रा का संग्रह करेंगे।

इसका प्रधान कारण यह है कि वास्तविक विनिमय अथवा लेन-देन में विभिन्न प्रकार की मुद्राओं का बढ़ियापन अथवा घटियापन कोई महत्त्व नहीं रखता। जिन सिक्कों का वजन बहुत थोड़ा-सा कम होता है, उनके प्रचलन में कोई कठिनाई नहीं होती। जो लोग बहुत ही अधिक होशियार होते हैं, केवल उनका ध्यान इस ओर जायगा कि इन सिक्कों का वजन थोड़ा कम है और व्यावसायिक लेन-देन तथा काम की जल्दी में बहुत कम लोगों को इस तरफ ध्यान देने का समय रहता है। यदि किसी आदमी का ध्यान इस तरफ गया भी तो वह उसे बिना सकोच के स्वीकार कर लेता है, क्योंकि वह जानता है कि वह किसी अन्य को दे देगा। बहुधा व्यवसायी उसे अस्वीकार नहीं कर सकते, क्योंकि ऐसा करने से उनके ग्राहक नाराज हो जायँगे। इसलिए वास्तव में अच्छी और बुरी दोनों प्रकार की मुद्राओं का चलन होता है। परन्तु अन्य उपयोगों में सिक्कों की शुद्धता अथवा अशुद्धता का कुछ महत्त्व होता है। जैसे कि सुनार केवल उत्तम सिक्कों को पिघलावेगा।

इस नियम की क्रिया से बचाव करने के लिए आधुनिक सरकारें निरन्तर पुराने और हल्के सिक्के प्रचलन से हटानी रहती हैं और उनके बदले नये सिक्को का प्रचलन करनी रहती हैं। इस नियम के क्रियाशील होने के लिये यह आवश्यक नहीं है कि केवल एक ही धातु के सिक्को का प्रचलन हो। अन्य प्रकार की परिस्थितियों में भी यह नियम क्रियाशील हो सकता है। जहाँ द्विधातु मुद्रा प्रणाली (bimetallic standard) में जहाँ सोना और चाँदी के सिक्के स्वतंत्रतापूर्वक बनाए जा सकते हैं और असीमित कानून ग्राह्य होते हैं, वहाँ अधिक मूल्यवाली धातु (जिसका अंकित मूल्य वास्तविक मूल्य में अधिक है) कम मूल्यवाली धातु को प्रचलन के बाहर भगा देती है। जब सोना और चाँदी के मूल्य के बाजार का अनुपात टकसाल के अनुपात से भिन्न होता है, तब दो में से एक कोई धातु प्रचलन के बाहर हो जाती है। महायुद्ध के पहले भारत में एक बार ऐसा ही हुआ था। सावरेन (sovereign) और साकेतिक रुपया (token rupee) दोनों कानून-ग्राह्य थे। लेकिन जितने सावरेन प्रचलन में लाये गये थे, वे तुरन्त गायब होते गये। भारत सरकार ने यह सोचा कि देश सोने के सिक्के नहीं चाहता। परन्तु उनके गायब होने का वास्तविक कारण यह था कि ग्रेशम का नियम अपना काम कर रहा था। रुपया एक साकेतिक मुद्रा था, इसलिए स्वाभाविक था कि लोग लेन-देन

रूपया में करते थे और सोने का संग्रह करते थे। यदि धातु मुद्रा के साथ-साथ कागजी मुद्रा का भी काफी मात्रा में प्रचलन हो, तो भी ग्रेशम का नियम क्रियाशील हो सकता है। यदि अधिक मात्रा में होने के कारण (by over issue) अथवा अन्य किसी कारण से कागजी मुद्रा का मूल्य कम हो जाता है, तब धातु मुद्रा प्रचलन से गायब हो जाती है। युद्धकाल में तथा उसके बाद बहुत से देशों की सरकारों को अधिनियम-साध्य कागजी मुद्रा (inconvertible paper money) चलानी पड़ती है। फल यह हुआ कि धातु की मुद्रा प्रचलन से बिलकुल गायब हो गई। इस प्रकार ग्रेशम का नियम कई परिस्थितियों में क्रियाशील हो सकता है।

निम्नलिखित परिस्थितियों में यह नियम काम नहीं करेगा। प्रचलन में अच्छी और बुरी मुद्रा मिलाकर जो कुछ मुद्रा है, यदि वह समाज की आवश्यकता से कम है, तो ग्रेशम का नियम क्रियाशील न होगा। दूसरे यदि पूरा समाज बुरी मुद्रा लेने से इनकार करने लगे तो भी यह नियम क्रियाशील नहीं होगा। इन दो परिस्थितियों में ग्रेशम का नियम क्रियाशील नहीं होगा।

अध्याय ३५

परिमाण सिद्धान्त तथा मुद्रा का मूल्य

(The Quantity Theory and the Value of Money)

मुद्रा के मूल्य में परिवर्तन होने के क्या कारण हैं? प्रायः यह देखा गया है कि एक समय वस्तुओं के मूल्यों में वृद्धि होती है और किसी दूसरे समय उनमें गिरावट आ जाती है, ऐसा क्यों होता है? अनेक शताब्दि पहले लेखकों ने यह बताया था कि सामान्य मूल्यों के परिवर्तन और मुद्रा के परिमाण में परिवर्तन के बीच घनिष्ठ सम्बन्ध है। अनुभव के आधार पर यह विचार जड़ पकड़ता गया और बाद में मुद्रा के परिमाण सिद्धान्त के नाम से प्रसिद्ध हो गया।

मुद्रा के परिमाण सिद्धान्त के अनुसार मूल्यों का सामान्य स्तर मुख्य रूप से देश में मुद्रा के कुल परिमाण पर निर्भर करता है। मान लिया जाय कि देश की सरकार अकस्मान् उदार हो जाती है और प्रत्येक नागरिक को ५० रूपया दान देती है। इस दान ने लोगों के पास व्यय करने के लिए मुद्रा बढ़ जायगी। लोग इस रुपये से विभिन्न वस्तुएँ और सेवाएँ खरीदने लगेंगे, परन्तु मुद्रा के परिमाण में यह परिवर्तन हो जाने से

उपलब्ध वस्तुओं और सेवाओं में किसी प्रकार की वृद्धि नहीं होगी। यदि वस्तुओं और सेवाओं के निश्चित परिमाण पर अधिक मुद्रा व्यय की जायगी तो उनके मूल्य में वृद्धि होना अवश्यम्भावी है। जितना ही अधिक मुद्रा व्यय होगा मूल्यों में भी उतनी ही वृद्धि होगी।

मुद्रा के मूल्य में परिवर्तन मुद्रा के परिमाण पर निर्भर करता है, इस सिद्धान्त के परिमाण सिद्धान्तवादियों ने निम्नलिखित रीति से सिद्ध किया मुद्रा का मूल्य भी उस प्रकार निश्चित होता है, जिस प्रकार किसी भी अन्य वस्तु का। अर्थात् मुद्रा का मूल्य उसकी माँग और पूर्ति के आधार पर निश्चित होता है। मुद्रा विनिमय का माध्य है और लोगों को जब कभी विनिमय की आवश्यकता पड़ती है, तब वे मुद्रा की माँग करते हैं। वस्तुओं की जो मात्रा विक्री के लिए आती है उसी के आधार पर मुद्रा की माँग की जाती है और विक्री के लिये आयी हुई वस्तुओं की मात्रा एक निश्चित अवधि में कि गये उनके कुल उत्पादन पर निर्भर करती है। उत्पादन की कुल मात्रा उत्पादन साधनों की पूर्ति और उनकी कार्यक्षमता पर और उत्पादन के मगठन इत्यादि पर निर्भर करती है। उत्पादन की कुल मात्रा मुद्रा के मूल्य पर निर्भर नहीं करती। इसलिए एक निश्चित अवधि में जब मुद्रा के परिमाण में परिवर्तन होता है तो उत्पादन की कुल मात्रा में किसी प्रकार का प्रभाव नहीं पड़ता, उसकी मात्रा अपरिवर्तित रहती है, इसलिए विक्री के लिये आई हुई कुल वस्तुओं की मात्रा भी अपरिवर्तित रहती है। अर्थात् एक निश्चित अवधि में, जब कि मुद्रा के परिमाण में परिवर्तन होता है, मुद्रा की माँग पूर्ववत् स्थायी रहती है, उसमें परिवर्तन नहीं होता है, परन्तु सारी स्थिति में इस अवधि में और कोई बदलाव नहीं आना चाहिए। चूँकि मुद्रा की माँग में कोई परिवर्तन नहीं होता है, इसलिए मुद्रा का मूल्य उसकी पूर्ति पर निर्भर करेगा, अर्थात् यह मूल्य मुद्रा के परिमाण के आधार पर निश्चित किया जायगा। यदि चलन में आई हुई मुद्रा की मात्रा दुगुनी बढ़ा दी जाय तो इसके परिणामस्वरूप मूल्य की सतह में भी दुगुनी वृद्धि हो जायगी।

एक निश्चित अवधि में मुद्रा की पूर्ति को कैसे जाना जा सकता है? मुद्रा की पूर्ति वास्तव में मुद्रा के उस परिमाण के बराबर होती है, जिससे विक्री के लिए आई हुई वस्तुओं को खरीदा गया हो। मुद्रा की पूर्ति सिक्कों, कागज के नोटों तथा बैंकों की जमा से भिन्न होती है। मुद्रा के प्रत्येक टुकड़े अथवा इकाई का एक निश्चित काल में वस्तुओं के खरीदने में कई बार उपयोग किया जा सकता है। वस्तुओं को खरीदने में प्रत्येक सिक्के का जितनी बार उपयोग किया जाता है, उसमें से प्रत्येक बार वह मुद्रा की पूर्ति बढ़ाता है। यदि एक सप्ताह में एक रुपये का वस्तुओं को खरीदने में तीन बार उपयोग किया जाय तो मुद्रा की कुल पूर्ति एक का तिगुना अर्थात् तीन रुपये के बराबर होगी। एक निश्चित अवधि में औसत रूप से सिक्के जितनी बार उपयोग में लाये जाते हैं, उसे मुद्रा के चलन का वेग (Velocity of circulation of money) कहते हैं। इसलिए चलन में आई हुई मुद्रा की कुल मात्रा में उसके औसत का चलन का

गुणा करने से जो गुणफल प्राप्त होगा, वह मुद्रा की पूर्ति होगा। मुद्रा की पूर्ति में परिवर्तन होने से उसी अनुपात में मूल्य की सतह में भी परिवर्तन होगा।

यही मुद्रा का प्रसिद्ध सिद्धान्त है। मूल रूप में इस सिद्धान्त को इस प्रकार कहेंगे कि यदि विक्री के लिए आए हुए माल की मात्रा स्थिर रहे अर्थात् यदि मुद्रा की मात्रा स्थिर रहे तो मूल्य-सतह में चलन के अन्तर्गत मुद्रा की मात्रा के सीधे अनुपात में परिवर्तन होता है। अर्थात् जैसा परिवर्तन मुद्रा की मात्रा में होगा, वैसा

मूल्य-सतह में भी होगा। मुद्रा का अर्थ केवल सिक्के और कागजी नोट है। इस सिद्धान्त के बनाने में मुद्रा-चलन के वेग का भी ध्यान रखा गया था, अर्थात् इस बात का ध्यान रखा गया था कि एक निश्चित काल में एक सिक्के की लेन-देन में कितनी बार उपयोग होता है। इसे हम बीजगणित के समीकरण के रूप में भी प्रस्तुत कर सकते हैं। यदि मूल्य-सतह p है, मुद्रा की मात्रा M है, उसके चलन का वेग V है और व्यवसाय की मात्रा T है तो मुद्रा की मात्रा M तथा उसके चलन के वेग V में व्यवसाय की मात्रा T का भाग देने से मूल्य सतह p मालूम हो जायगा। अर्थात्—

$$p = \frac{M \cdot V}{T} \text{ होगा।}$$

परन्तु जब यह सिद्धान्त बना तब यह भी देखा गया कि उन्नतिशील देशों में माल की खरीद में साख (credit) का उपयोग किया जाता है। तब इस सिद्धान्त में अनुकूल सुधार किया गया और उसमें जमा की मात्रा तथा उसके चलन के वेग का भी समावेश किया गया। फिशर¹ ने इस सिद्धान्त को बीजगणित के समीकरण के रूप में इस प्रकार रखा —

$$p = \frac{M \cdot V + M^1 \cdot V^1}{T}$$

p मूल्य-सतह बतलाता है। M चलन के अन्तर्गत मुद्रा बतलाता है। इसमें सिक्के और कागजी नोट शामिल हैं। परन्तु बैंकों के सुरक्षित कोष तथा अन्य प्रकार की संचित मुद्रा शामिल नहीं है। V मुद्रा के चलन का वेग बतलाता है। M^1 बैंक-जमा की वह मात्रा है, जो चेक द्वारा निकाली जा सकती है। V^1 बैंक-जमा के चलन का वेग है। एक निश्चित काल में चेको द्वारा निकाली जानेवाली कुल जमा की मात्रा में चेको द्वारा दी गई कुल मात्रा का भाग देने से V प्राप्त होता है। T से सब प्रकार की वस्तुओं और सेवाओं के व्यवसाय की उस कुल मात्रा का बोध होता है, जो मुद्रा द्वारा बेची गई।

¹ Fisher, The Purchasing Power of Money, p. 142-155.

फिशर के मतानुसार एक निश्चित अवधि में जब मुद्रा की मात्रा में परिवर्तन होता है, सामान्यतः समीकरण के तीन तत्व τ , v और v^1 स्थिर रहते हैं। मुद्रा की मात्रा में होनेवाले परिवर्तन का इन पर प्रभाव नहीं पड़ता है। τ अर्थात् व्यवसाय की कुल मात्रा देश में कुल उत्पादन की मात्रा पर निर्भर है। देश में कुल उत्पादन की मात्रा उत्पादन के साधनों की पूर्ति और उनकी कार्यक्षमता इत्यादि पर निर्भर करती है। मुद्रा के परिमाण में परिवर्तन होने से इनमें किसी प्रकार का परिवर्तन नहीं होता है। इसलिए यह स्पष्ट है कि एक निश्चित अवधि में j में परिवर्तन होता है τ स्थिर रहता है। इसी प्रकार चलन का वेग v भी लोगों के स्वभाव पर निर्भर करता है, माय ही व्यवसाय के तरीकों से भी प्रभावित होता है। इसलिए एक निश्चित अवधि में v और v^1 प्रायः स्थिर रहते हैं।

इस समीकरण में दो बातें प्रधान हैं। पहला यह कि p अर्थात् मूल्य-सतह में तब परिवर्तन होता है, जब मुद्रा की मात्रा में परिवर्तन होता है, नहीं तो नहीं होता। दूसरी यह कि मूल्य सतह ठीक उसी अनुपात में बदलती है, जिसमें कि मुद्रा की मात्रा बदलती है। फिशर का मत है कि मुद्रा की जमा-रकम की मात्रा का सुरक्षित नकद जमा की मात्रा से लगभग एक अस्थायी अनुपात में सम्बन्ध रहता है। चूंकि जमा को किसी भी समय नकद में परिवर्तित किया जा सकता है, इसलिए जमा बनाना इस बात पर निर्भर रहता है कि बैंकों के पास सुरक्षित नकद कितनी है। सुरक्षित नकद रकम का जमा के साथ अनुपात लगभग एक-सा या स्थायी होता है। m^1 का m अर्थात् कानून-ग्राह्य मुद्रा के साथ स्थायी सम्बन्ध होता है। हम देख चुके हैं कि एक निश्चित अवधि में v और τ लगभग स्थायी रहते हैं। इसलिये m में परिवर्तन होने से मूल्य-सतह में भी सीधे उसी अनुपात में परिवर्तन होगा। फिशर इस बात को अस्वीकार नहीं करता कि मुद्रा की मात्रा में परिवर्तन होने से मुद्रा के चलन के वेग में अथवा खरीद और बिक्री की मात्रा में भी परिवर्तन होगा। परन्तु ऐसी परिस्थितियाँ या तो अस्थायी होती हैं या असाधारण। साधारण परिस्थितियों में दीर्घकाल में मुद्रा की मात्रा में परिवर्तन होने से मूल्य सतह में भी उमी अनुपात में परिवर्तन होगा।

इस सिद्धान्त की एक प्रधान आलोचना यह है कि यह सिद्धान्त यह मान लेता है कि अन्य वस्तुएँ स्थायी या एक-सी रहती हैं। परन्तु अन्य वस्तुएँ एक-सी नहीं रहती। लेकिन केवल इस तर्क के आधार पर इस सिद्धान्त को अस्वीकार करना उचित नहीं है कि अन्य वस्तुएँ भी बदल सकती हैं। जितने वैज्ञानिक सिद्धान्त हैं, वे सब इस अनुमान पर आधारित हैं कि अन्य सब बातें यथावत् रहती हैं। यदि हम यह सिद्ध कर दें कि मुद्रा की मात्रा अथवा मूल्य-सतह में परिवर्तन होगा तो (समीकरण में केवल इन्हीं दो बातों में परिवर्तन होता है) अन्य वस्तुओं में अवश्य परिवर्तन होगा तो हम परिमाण सिद्धान्त को वृष्टिपूर्ण कह सकते हैं। इसलिए यह देखना आवश्यक है कि क्या वास्तव में ऐसा

होता है। फिशर के समीकरण में यह माना गया है कि मुद्रा के चलन के वेग में और व्यवसाय की मात्रा पर मुद्रा की मात्रा तथा मूल्य-सतह में परिवर्तन होने से कोई प्रभाव नहीं पड़ता है। परन्तु वास्तविक जीवन में व और ट दोनों म और प से स्वतंत्र नहीं हैं। मुद्रा के चलन के वेग का मूल्य-सतह में होने वाले परिवर्तनों से निकट सम्बन्ध है। जिस काल में व्यवसाय तेजी में होता है और कीमते बढ़ती है, उस काल में चलन का वेग बढ़ जाता है और व्यावसायिक मन्दी तथा गिरते मूल्यों के समय चलन का वेग कम हो जाता है। इसके साथ ही मुद्रा की मात्रा में होनेवाले परिवर्तनों का प्रभाव व पर भी पड़ता है। ट अर्थात् व्यवसाय की मात्रा पर भी मूल्य-सतह के परिवर्तनों का प्रभाव पड़ता है। हाल में व्यवसाय-चक्रों का जो अध्ययन किया गया है, उससे यह निश्चित रूप से पता चल जाता है कि उत्पादन की मात्रा निश्चित करने में कीमतों का बहुत बड़ा प्रभाव पड़ता है। मुद्रा की मात्रा भी समीकरण के अन्य अंशों से स्वतंत्र नहीं है। व्यवसाय की मात्रा तथा मूल्य-सतह में जो परिवर्तन होते हैं, कुछ हद तक उसका प्रभाव भी उन पर पड़ता है। फिशर का यह अनुमान कि M^1 का म से हमेशा एक-सा सम्बन्ध रहता है, आँकड़ों के आधार पर सत्य नहीं ठहरता है। म और M^1 में हमेशा एक-सा सम्बन्ध नहीं रहता है। फिशर निस्संदेह इन सब बातों को मानता है। लेकिन इन सब के लिए उसका जवाब यह है कि अन्य बातों अथवा अंशों में यह सब परिवर्तन अल्पकालों में अथवा परिवर्तन के कालों में होते हैं, जो कि अस्थायी होते हैं। दीर्घकाल में वे सब लगभग एक-से अथवा यथावत् रहते हैं। लेकिन जैसा कि कीन्स ने कहा है, दीर्घकाल में तो हम सब मर भी सकते हैं। व्यवसाय-चक्रों पर विचार न करनेवाले मुद्रा के सिद्धान्त की उपयोगिता के विषय में हम सहज ही कल्पना कर सकते हैं।

दूसरे, यह कहा गया है कि मुद्रा की मात्रा में परिवर्तन का परिणाम केवल मूल्य-सतह में आनुपातिक परिवर्तन नहीं होता, जैसा कि फिशर के समीकरण में बतलाया गया है। केवल कुछ विशिष्ट परिस्थितियों में मुद्रा की मात्रा दुगुनी होने से मूल्य-सतह दुगुना होगा। साधारणतः मुद्रा की मात्रा में परिवर्तन का प्रभाव कई प्रकार की धाराओं के रूप में होता है, जिनका असर मूल्यों और उत्पादन पर पड़ता है। इसके साथ ही इन धाराओं का प्रभाव वास्तविक साधनों को अपने हाथ में रखने की समाज की इच्छा पर भी पड़ता है। जब तक कुछ साधन बेकार रहते हैं, तब तक यदि मुद्रा की मात्रा में वृद्धि की जायगी, तो यह साधन उत्पादन में आ जायेंगे और सभव है कि कीमतें बिल्कुल न बढ़ें। इसलिए मुद्रा की मात्रा और मूल्य-सतह में जो परिवर्तन होते हैं, उन में हमेशा आनुपातिक सम्बन्ध नहीं होता।

तीसरे, मुद्रा की मात्रा में परिवर्तनों का प्रभाव मूल्य-सतह पर किन विधियों से पड़ता है, इस बात को अर्थात् उन विधियों को यह सिद्धान्त अच्छी तरह नहीं समझाता है। जिन बातों के द्वारा मूल्य-सतह निश्चित होती है, उनको पृथक् रूप से जानने में यह हमारी सहायता नहीं करता। “मुद्रा सिद्धान्त की मूल समस्या केवल ऐसे समीकरण

बनाना नहीं है, जो मौद्रिक वस्तुओं की मात्रा का सम्बन्ध उन व्यावसायिक वस्तुओं से बतलावे, जिनका व्यवसाय मुद्रा द्वारा होता है। उस सिद्धान्त का वास्तविक कार्य समस्या पर सब प्रकार से विचार करना है।¹ मुद्रा की मात्रा में होनेवाले परिवर्तनों का मूल्यों पर सीधा या प्रत्यक्ष प्रभाव नहीं पड़ता है। पहिले उनका प्रभाव व्याज की दर पर पड़ता है और मूल्यों तथा उत्पादन पर व्याज-दर द्वारा प्रभाव पड़ता है।

परन्तु सबसे बड़ी आलोचना यह है कि फिशर का समीकरण मुद्रा की खरीदने की शक्ति नहीं मापता है। वह मुद्रा द्वारा होनेवाले सब प्रकार के सौदों का औसत मूल्य निश्चित करता है। ट में जितने प्रकार के व्यावसायिक लेन-देन शामिल हैं, उनमें से अधिकांश उद्योग, व्यवसाय और पूंजी सम्बन्धी हैं। मुद्रा की खरीदने की शक्ति से हमारा तात्पर्य राष्ट्रीय उपभोग में खरीदे जानेवाले सामानों वह मुद्रा की खरीदने की और सेवाओं से है। इस प्रकार के सौदे फिशर के समीकरण शक्ति नहीं मापता। मे सम्मिलित कुल सौदों के बहुत थोड़े अंश होते हैं। इसलिये यह समीकरण मुद्रा की खरीदने की शक्ति नहीं मापता, बल्कि नकद सौदों का प्रमाण (cash transactions standard) मापता है।

कुछ अन्य लेखकों ने इस सिद्धान्त को दूसरे रूप में प्रस्तुत किया है। इन लेखकों के मतानुसार मुद्रा की मांग वस्तुओं की उस मात्रा पर निर्भर नहीं करती है, जिनकी विक्री मुद्रा में होगी। इनका मत है कि मुद्रा की मांग, 'लोगों की मुद्रा रखने की इच्छा और योग्यता पर निर्भर करती है। यह उसी तरह होता है,

केम्ब्रिज समीकरण
(Cambridge
equation)

जिस तरह कि मकानों की मांग के सम्बन्ध में हम उन लोगों पर विचार नहीं करते हैं जो मकान खरीदते हैं, फिर बेच देते हैं अथवा उन्हें किराए पर उठाते हैं या स्वयं किराए पर लेकर उसे फिर किराये पर उठा देते हैं। वास्तव में हम उन लोगों का विचार करते हैं जो स्वयं मकानों में रहते हैं।" एक व्यक्ति अपनी आय का एक अंश या अनुपात या तो नकदी के रूप में अपने पास रखना चाहता है, या बैंक-जमा के रूप में रखना चाहता है, जिससे वह अपना खर्च चला सके और आवश्यकता पड़ने पर उसका उपयोग कर सके। इसी प्रकार एक व्यवसायी और उद्योगपति चालू खर्च के लिए अपने हाथ में कुछ रकम रखना चाहते हैं। इस प्रकार के कामों के लिए जो रकम रखी जाती है उसकी

¹ "The fundamental problem of monetary theory is not merely to establish identities or statistical equations relating the turnover of monetary instruments to the turnover of things traded for money. The real task of such a theory is to treat the problem dynamically."

कुल मात्रा, मुद्रा की माँग होती है। मुद्रा की पूर्ति सिक्को की मात्रा कागज के नोटों और बैंकों की जमा से बनती है। यह उस मात्रा से नहीं बनती जो वास्तव में चलन में है। यह विचार नया नहीं है। मार्शल ने बताया है कि मुद्रा की माँग का यह विचार, पैटी, लाक और केन्टीलन के लेखों और ग्रन्थों में पाया जाता है।

सन् १९२६ में कीन्स^१ का 'ट्रेक्ट ऑन मानिटरी रिफार्म' प्रकाशित हुआ। उसमें कीन्स ने इस सिद्धान्त के आधार पर एक समीकरण दिया। उसने अपने सिद्धान्त का प्रारम्भ इस प्रकार किया कि लोग खरीदने की शक्ति की कुछ मात्रा अपने हाथ में रखना चाहते हैं, जिससे वह कुछ 'उपभोग की इकाइयाँ' खरीद सकें। इन इकाइयों में उनकी (उपभोक्ता की) निश्चित मात्रा की उपभोग की कई वस्तुएँ शामिल होती हैं अथवा "कई ऐसी वस्तुएँ जिन पर खर्च किया जाता है" शामिल रहती हैं। मान लो क उपभोग की इकाइयों की वह सख्या है, जिसे लोग नकद रूप में अपने पास रखना चाहते हैं। क^१ ऐसी इकाइयों की वह सख्या है, जिसे लोग बैंक में रखते हैं। इसलिये प क^१ वह कुल बैंक जमा है, जो चेक द्वारा निकाली जा सकती है। मान लो, र सुरक्षित नकद जमा का वह अनुपात है, जिसे बैंक अपनी जमा के बदले में रखते हैं। न चलन में जितनी मुद्रा है, उसकी कुल मात्रा बतलाता है और प उपभोग की एक इकाई या मूल्य बतलाता है। इसलिए—

$$n = p(k + rk^1) \text{ या } p = \frac{n}{k + rk^1}$$

इस विचार शैली का सबसे बड़ा गुण यह है कि इसमें उस भद्दे तर्क की आवश्यकता नहीं पड़ती है कि मुद्रा की माँग वस्तुओं की मात्रा पर निर्भर करती है। यह सिद्धान्त चलन के वेग पर अपना ध्यान केन्द्रित नहीं करता। चलन का वेग एक गढ़ा हुआ विचार-मा लगता है। यह सिद्धान्त कहता है कि मूल्य-सतह लोगों की आदतों पर निर्भर करता है और इन आदतों की विशेषता यह है कि लोग अपनी आय का एक अनुपात खरीदने की शक्ति के रूप में अपने हाथ में रखना चाहते हैं जिससे वह जब चाहे उसका उपयोग कर सकें। इन आदतों के अध्ययन से यह स्पष्ट हो जाता है कि बैंक अपने सुरक्षित कोषों की रकम के सम्बन्ध में जो निर्णय करते हैं उसका और बैंकों में रुपया जमा करनेवालों के इस निर्णय का कि आय का कितना अंश नकदी के रूप में रखा जाय और कितना बैंक-जमा के रूप में, मूल्य निर्धारित करने में कितना प्रभाव पड़ता है। परन्तु इस विचार शैली का सबसे बड़ा दोष यह है कि कीन्स के समीकरण में क और क^१ की परिमित आंकड़ों के आधार पर निश्चित रूप से नहीं जानी जा सकती है।

^१ See 'Tract on Monetary Reform', p. 84-88.

फिशर और केम्ब्रिज समीकरणों में सम्बन्ध—व्याप्त रहे कि फिशर के समीकरण और केम्ब्रिज अर्थात् कीन्स के समीकरण में इतना मौलिक भेद नहीं है, जितना साधारणतः माना जाता है। ये दो प्रकार के समीकरण वास्तव में एक ही वस्तु के दो अलग-अलग दृष्टिकोण अथवा मत प्रस्तुत करते हैं। केम्ब्रिज समीकरण मुद्रा की मात्रा पर ध्यान देता है, जो एक निश्चित समय में भविष्य के लेन-देन के लिए व्यक्तियों हाथ में रहती है। (राबर्टसन इसे 'वैठी हुई मुद्रा' कहता है)। फिशर का समीकरण मुद्रा की इस मात्रा पर ध्यान देता है, जो किसी निश्चित समय में समाज के लेन-देन के लिए आवश्यक समझी जाती है। (राबर्टसन इसे 'उडती हुई मुद्रा' कहता है)। पहला समीकरण समय का एक बिंदु (a point of time) है और दूसरा समीकरण समय की एक लम्बाई (a period of time) है।

परिमाण के सिद्धान्त की सबसे अधिक महत्वपूर्ण आलोचना यह है कि एक व्यवसाय चक्र (trade cycle) के काल में मूल्य-नतहों पर परिमाण का सिद्धान्त जो परिवर्तन होते हैं, उन्हें वे सन्तोषपूर्वक नहीं समझाती। और व्यवसाय-चक्र इस सिद्धान्त के अनुसार मूल्य-सतह में जितने परिवर्तन होते हैं, वह सब मुद्रा की मात्रा में परिवर्तनों के कारण होते हैं। इसलिए गिरती हुई कीमतों के काल में स्थिति संभालने का एकमात्र उपाय यह है कि मुद्रा की मात्रा बढ़ा दी जाय। सन् १९२९ के पश्चात् जब मसार-भर में एकदम में कीमतें गिरने लगी, तब प्रायः सब सरकारों ने मुद्रा की मात्रा बढ़ाकर इस गिरावट को रोकने के प्रयत्न किये। परन्तु मुद्रा की मात्रा बहुत अधिक बढ़ा देने पर भी कीमतें गिरती गईं। मुद्रा की मात्रा बहुत बढ़ने पर भी कीमतें नहीं बढ़ीं।

दूसरे, जब तेजी का समय समाप्त होता है और मदी शुरू होती है, तो वह मुद्रा की कमी के कारण शुरू नहीं होती। देश में खरीदने की शक्ति की कमी होने के बहुत पहले कीमतों का बढ़ना एक सकता है। प्रायः यह देखा जाता है कि मदी तथा गिरती हुई कीमतों के समय में लोगों के पास खरीदने की शक्ति बहुत होती है और बैंकों में भी जमा रकम काफी होती है। परन्तु इनके होते हुए भी मदी तथा गिरती कीमतों का समय बना रहता है। यह नहीं कहा जा सकता है कि मदी का अन्त तथा कीमतों का उठना मुद्रा के पक्ष में काम करनेवाले कारणों से होता है। अन्त में हम यह नहीं कह सकते हैं कि मुद्रा की मात्रा हमेशा मूल्य-सतह निश्चित करती है। बल्कि स्वयं मुद्रा की माँग मूल्य-सतह की ऊँचाई तथा उसके परिवर्तनों की प्रवृत्तियों पर निर्भर करती है। मूल्य सतह में परिवर्तन तथा चलन के अन्तर्गत मुद्रा की मात्रा दोनों ही एक साथ अन्य बातों द्वारा निश्चित होती है। इन सब बातों की विवेचना परिमाण-सिद्धान्त के आधार पर भली-भाँति नहीं की जा सकती है।

कीमतों में अल्पकालीन परिवर्तन किन कारणों से होते हैं (Factors governing short-period changes in prices)—यह अन्य बातें कोन-

सी हैं? आधुनिक अर्थशास्त्री कीमतों में होनेवाले परिवर्तन बचत (Saving) तथा लाभ पर लगने वाली पूंजी (Investment) के बचत के परिणाम।

पारस्परिक सम्बन्ध के आधार पर समझते हैं। एक निश्चित काल में उपभोग की वस्तुओं पर खर्च करने के बाद मुद्रा आय का जो अंश बच रहता है, उसे बचत कहते हैं। एक व्यक्ति एक निश्चित समय में एक निश्चित मुद्रा आय प्राप्त करता है। वह इस पूरी आय को या तो उपभोग की वस्तुएँ खरीदने में व्यय कर सकता है या इन वस्तुओं पर वह अपनी आय का केवल एक अंश खर्च करेगा और बाकी बचा लेगा। पूरे देश के लोगों के द्वारा इस प्रकार की जो बचत की जाती है, वह बचत की कुल मात्रा होती है। जब पूरा देश पहले की अपेक्षा अपनी आय का अधिक अंश बचाने का निश्चय कर लेता है, तब उपभोग की वस्तुओं पर उसका खर्च कम हो जाता है। मान लो लोगों की कुल मुद्रा आय १,००० करोड़ रुपया है, जिसमें से लोग २०० करोड़ रुपया बचाते थे और ८०० करोड़ रुपया उपभोग की वस्तुओं पर खर्च करते थे। अब लोगों की अधिक बचत करने की इच्छा बढ़ती है और वह ३०० करोड़ रुपया बचाने लगते हैं। अर्थात् अब वह ८०० करोड़ रुपये के बदले केवल ७०० करोड़ रुपया उपभोग की वस्तुओं पर खर्च करते हैं। चूँकि अभी ऐसी कोई बात नहीं हुई है, जिससे इन वस्तुओं की मात्रा में परिवर्तन हो, इसलिए उनकी कीमतें अवश्य गिरेगी। इसलिए अर्थात् उपभोग की वस्तुओं का मूल्य सतह इ—स=प समीकरण द्वारा निश्चित होता है। इसमें इ लोगों की आय की कुल मात्रा बतलाती है और स बचत की मात्रा बतलाती है। यहाँ हमें एक बात पर ध्यान देना चाहिये। जब कोई व्यक्ति अपनी आय का अधिकांश भाग बचाने का निश्चय करता है, तो उसकी बचत की मात्रा बढ़ सकती है। परन्तु इससे कुल बचत की कुल मात्रा नहीं बढ़ेगी। जब एक व्यक्ति बचत करता है, तो किसी अन्य व्यक्ति की आय कम होती है, सम्भवतः किसी वस्तु अथवा सेवा के विक्रेता की आय कम होती है। एक आदमी का खर्च दूसरे आदमी की आय होती है। जब एक आदमी वस्तुएँ खरीदने पर मुद्रा खर्च करता है, तो उसमें वस्तु विक्रेताओं की आय बढ़ जाती है। वह अपने नौकर अथवा रसोइया को जो वेतन देता है, वह उसका खर्च है, परन्तु उन लोगों की आय है। इसलिए एक व्यक्ति अथवा व्यक्तियों का एक समूह जब पहले की अपेक्षा कम खर्च करता है, तब उसमें अन्य व्यक्तियों की आय कम हो जाती है। तब इन लोगों को लाचार होकर अपनी बचत की मात्रा घटानी पड़ेगी। यदि किसी व्यक्ति की आय ४०० रुपये से घटकर २०० रुपया रह जाती है, तो उसकी बचत अवश्य घट जायगी।

इस प्रकार पहले समूह के लोगों की अधिक बचत दूसरे समूह के लोगों की कम बचत में मत्तुलित हो जावेगी। अर्थात् देश में कुल बचत की मात्रा बढ़ेगी नहीं। जो व्यक्ति अधिक बचत करने लगता है, वह तो अवश्य अपनी बचत की मात्रा बढ़ा लेगा। उसके इस कार्य से देश की कुल बचत की मात्रा में वृद्धि नहीं होगी, बल्कि अन्य कुल लोगों की

आय घट जायगी और उपभोग की वस्तुओं की कीमत गिरेगी। इसलिए वचत करने की प्रवृत्ति में बढ़ती या घटी होने से आय में घटी या बढ़ती होगी और कीमतों में परिवर्तन होगा।

अब हम दूसरे पक्ष पर ध्यान दें। सामान्यतः लाभ पर पूंजी लगाने का अर्थ सरकारी ऋण-पत्रों अथवा कम्पनियों के हिस्सों को खरीदना या सम्पत्ति खरीदना होता है। लेकिन हम यहां पूंजी लगाने का उपयोग विशेष अर्थ में करेंगे।

लाभ पर पूंजी लगाने के परिणाम। लाभ पर पूंजी लगाने का अर्थ उत्पादन के सब प्रकार के भौतिक साधनों की वृद्धि करना होता है। जब कोई व्यक्ति किसी चालू कारखाने या उद्योग के हिस्से खरीदता है, तब वह साधारण अर्थ में अपनी पूंजी लाभ के लिये लगाता है। परन्तु उसकी खरीद से उत्पादन के भौतिक साधनों की मात्रा में वृद्धि नहीं होती है। इसलिए उसकी खरीद को हम पूंजी लगाना नहीं कहेंगे। परन्तु यदि वह ऐसे कारखानों के हिस्से खरीदता है जिसे अपना उत्पादन बढ़ाना है और उसके लिये अधिक मशीनें इत्यादि खरीदनी हैं, तो उसकी खरीद से पूंजी की मात्रा बढ़ेगी। देश में जब विनियोग¹ की मात्रा बढ़ती है, तब क्या होता है? मान लो देश में कुछ ऐसे साधन हैं, जिनका उपयोग नहीं हो रहा है (यह अनुमान एकदम काल्पनिक नहीं है)। जब व्यवसायी उत्पादन का अधिक सामान बनाने का निश्चय करेंगे, तब वह निश्चय ही उत्पादन के इन बेकार साधनों का उपयोग आरम्भ कर देंगे। तब जो नये आदमी काम पर लगाये जायेंगे उनकी मुद्रा-आय बढ़ेगी। जब ये लोग अपनी आय खर्च करेंगे तो उपयोग की वस्तुओं पर खर्च बढ़ेगा। इससे कीमतें बढ़ भी सकती हैं और नहीं भी बढ़ सकती हैं। जब तक बेकार साधन उत्पादन में आते रहेंगे तब तक उत्पादन की मात्रा बढ़ती रहेगी, साथ ही संभव है कि कीमतें न बढ़ें। परन्तु साधारणतः कुछ हद तक कीमतें अवश्य बढ़ेंगी, क्योंकि एक साथ सब प्रकार की वस्तुओं का उत्पादन बढ़ाना सरल नहीं है। जब ऐसी स्थिति आ जायगी कि उत्पादन के सब साधन उत्पादन के उपयोग में लग जायेंगे, तब उसके बाद जो विनियोग होगा, उससे कीमतें बढ़ सकती हैं। इस प्रकार कीमतों में जो वृद्धि हुई है वह विनियोग में वृद्धि होने का परिणाम है। यदि विनियोग की मात्रा घटेगी तो क्रिया इसके विपरीत होगी। अर्थात् बेकारी बढ़ेगी, लोगों की मुद्रा-आय घटेगी और उपभोग की वस्तुओं पर खर्च घटेगा। इससे विनियोग में और कमी होगी क्योंकि उपभोग की वस्तुओं का उत्पादन करनेवाले इन वस्तुओं का उत्पादन करनेवाली मशीनों, औजारों तथा अन्य उत्पादक साधन कम मात्रा में खरीदेंगे। इस प्रकार एक कुचक्र आरम्भ होता है। रोजगार अर्थात् कार्यशीलता और मुद्रा-आयों में और अधिक कमी होती है और फलतः कीमतें गिरने लगती हैं।

¹ लाभ पर लगाई जानेवाली पूंजी (investment) के लिये कुछ लेखक 'विनियोग' शब्द का उपयोग करते हैं।

इसलिये एक निश्चित अवधि में कीमतें वचत करने की प्रवृत्ति और विनियोग की मात्रा पर निर्भर करती है। परन्तु पहली चीज वचत करने की प्रवृत्ति प्रायः अधिक दृढ़ तथा स्थिर होती है, क्योंकि यह लोगों की आदतों पर निर्भर करती है। इसलिए मूल्य-सतह निश्चित करने में सबसे महत्त्वपूर्ण चीज विनियोग की मात्रा होती है। वह साधनों के उपयोग अर्थात् क्रियाशीलता और मुद्रा-आय के कीमतों पर प्रभाव डालती है।

ध्यान रहे कि इसका अर्थ यह नहीं है कि कीमतों में परिवर्तन वचत में विनियोग की अपेक्षा कमी या वेशी के कारण होते हैं। वचत की कुल मात्रा हमेशा विनियोग की मात्रा के बराबर होती है। यह परिणाम निश्चित है, आप इसे नहीं टाल सकते हैं।

मान लो I उत्पादन की वह कुल मात्रा बतलाती है, जो वास्तविक वचत और उपभोग की वस्तुओं तथा उत्पादक वस्तुओं के उत्पादन से विनियोग सदा बराबर प्राप्त होती है। अर्थात् $I = C + H$ (उपभोग की वस्तुओं से आय) + H (उत्पादक वस्तुओं से आय)। C अर्थात् उपभोग की वस्तुओं से आय उस खर्च के बराबर होनी चाहिये, जो कि लोग उन वस्तुओं पर करते हैं और यह खर्च $I - S$ के बराबर है, जब कि S वचत की मात्रा बतलाता है।

अब

$$I = C + H$$

अथवा

$$I - C = H$$

चूँकि

$$C = I - S$$

इसलिये

$$I - (I - S) = H$$

अथवा

$$S = H$$

दूसरे शब्दों में वचत हमेशा विनियोग के बराबर होगी। यह बात परस्पर विरोधी सी लग सकती है। यह निश्चयपूर्वक नहीं कहा जा सकता कि कोई मनुष्य जैसी वचत करता है, उसी अनुपात में विनियोग भी बढ़ेगा। इसलिये साधारण मनुष्य यह समझता है कि वचत और विनियोग बराबर नहीं होंगे। परन्तु वास्तव में ऐसा नहीं है। मान लो, व्यक्तियों का एक समूह पहले की अपेक्षा अब अधिक वचत करता है तो स्पष्ट है कि वह पहले की अपेक्षा उपभोग की वस्तुएँ भी अब कम खरीदेगा। इन वस्तुओं के विक्रेताओं के पास माल जमा होता जाता है। दूसरे शब्दों में माल में उनका विनियोग उसी मात्रा में बढ़ता है, जितनी वचत होती है। फिर जैसा कि हम पहले कह चुके हैं कि एक समूह की वचत बढ़ने से उपभोग की वस्तुओं की विक्री घटेगी, इन वस्तुओं के उत्पादकों की मुद्रा आय घटेगी और इस कारण से वचत की मात्रा भी घटेगी। पहले समूह द्वारा की गई अधिक वचत उपभोग की वस्तुओं के उत्पादकों की घटी हुई वचत से सन्तुलि हो जायगी। इसलिए वचत की कुल मात्रा में किसी प्रकार की वृद्धि

विनियोग की मात्रा में वृद्धि हो तो उससे कार्यशीलता भी बढ़ेगी और मुद्रा आय भी बढ़ेगी। वचत की प्रवृत्ति पहले के समान ही बने रहने से उसकी मात्रा भी बढ़ेगी। इसलिये वचत हमेशा विनियोग के बराबर होगी।

परन्तु इसका अर्थ यह नहीं है कि लोग जो मात्रा बचाना चाहते थे, वह हमेशा विनियोग के बराबर रहेगी। अथवा व्यवसायी जो मात्रा विनियोग में लगाना चाहते थे, वह वचत के बराबर होगी। जब लोग पहले की अपेक्षा इच्छित वचत की मात्रा अधिक बचाते हैं, तब उपभोग की वस्तुओं की विक्री कम तथा इच्छित विनियोग हो जाती है और विक्रेताओं के पास माल जमा होने लगता की मात्रा का हमेशा है। माल में अर्थात् वस्तुओं पर विनियोग की मात्रा बढ़ जाती बराबर होना आवश्यक है और इस प्रकार विनियोग तथा वचत परस्पर बराबर रहते नहीं है। है। परन्तु विक्रेताओं की यह इच्छा नहीं थी कि वस्तुओं

पर उन्हें विनियोग बढ़ाना पड़े। इसलिये विनियोग की जो मात्रा बढ़ी वह अनिच्छित थी। इसी प्रकार पूर्ण कार्यशीलता की परिस्थिति में यदि विनियोग-की-मात्रा बढ़नी है तो कीमतें बढ़ेंगी। कीमतों के बढ़ने से उपभोक्ता पहले की अपेक्षा कम उपभोग करेंगे। तब वह वाध्य होकर वचत करेंगे और उस स्थिति में वचत की मात्रा बढ़कर उतनी हो जायगी जितनी कि विनियोग में बढ़ती हुई है। परन्तु इस प्रकार की वचत करने की उपभोक्ताओं की इच्छा नहीं थी। उन्होंने वाध्य होकर जो वचत की है, वह अनिच्छित वचत है।

अध्याय ३६

मुद्रा का विस्तार, संकुचन और स्फीति-निवारण (Inflation, Deflation and Disinflation)

मुद्रा का विस्तार या स्थिति (Inflation)—मुद्रा-विस्तार के ठीक अर्थ के सम्बन्ध में विद्वानों में मतभेद है। कुछ लोगों का मत है कि मुद्रा-विस्तार या मुद्रा स्फीति तब होती है “जब कभी मुद्रा की पूर्ति तथा नेकी द्वारा प्रचलित बैंक-जमा, जिसे जमा मुद्रा भी कहते हैं, विनियोग के साधन की मांग से अधिक बढ़ जाती है, जिससे आम वस्तुओं का मूल्य-सतह बढ़ जाता है।”¹ परन्तु हम विनियम के साधन की मांग कितनी है, यह कैसे जानेगे? यह परिभाषा तथा ‘व्यापार की आवश्यकताएँ’ जैसी अभिव्यक्ति हमारे लिये विशेष सहायक सिद्ध नहीं होते। व्यापार की आवश्यकताओं के सम्बन्ध में विभिन्न व्यक्तियों की विभिन्न रायें हैं। यह मालूम करने का कि मुद्रा की पूर्ति ‘व्यापार की आवश्यकता’ से अधिक बढ़ गई है, केवल एक ही तरीका है, अर्थात् इसको मालूम करने के लिये हमें पता लगाना पड़ेगा कि मूल्य सतह में वृद्धि है या नहीं ॥ परन्तु यह ध्यान देने योग्य बात है कि मूल्य-सतह में वृद्धि सदा मुद्रा-विस्तार के कारण ही नहीं होती है। यदि उत्पादन की ओसत लगान बढ़ जाने के फलस्वरूप मूल्य में वृद्धि होती है तो उसे मुद्रा-विस्तार के कारण हुई वृद्धि नहीं कह सकते हैं। इसके अलावा कुछ लेखकों का यह भी मत है कि मूल्य में किसी प्रकार की वृद्धि हुए बिना भी मुद्रा-विस्तार हो सकता है। जब वस्तु की लागत में गिरावट आ रही है, परन्तु कीमत स्थिर रखी गई है (जैसा कि १९२४-२९ में अमेरिका में किया गया) तो देश में मुद्रा-विस्तार के सभी लक्षण विकसित हो जायेंगे। इस स्थिति को (कीन्स (Keynes) लाभ स्फीति (Profit inflation) कहते हैं। कीन्स का इसे लाभ स्फीति कहने का अभिप्राय इसमें तथा वस्तु स्फीति (Commodity inflation) या मूल्य में वृद्धि में भेद करना है।

प्रोफेसर पीगू ने ‘युद्धजनित स्फीति के प्रकार’ नामक लेख में लिखा था कि “जब मुद्रा की आय का अनुपात उपाजन सम्बन्धी कार्यों में कहीं अधिक बढ़ जाता है, तो मुद्रा स्फीति की स्थिति पैदा हो जाती है।”² जब मुद्रा की पूर्ति बढ़ेगी तो व्यापार की दर

¹ Kemmerer on Money, p. 46.

² Economic Journal, Dec. 1911, p. 439.

घटेगी, जिससे विनियोग (investment) को प्रोत्साहन मिलेगा और पूंजी का उपयोग अधिक होगा। जब देश में पूंजी का उपयोग बढ़ेगा तब उत्पादन के साधनों का उपयोग भी अधिक मात्रा में होगा। यह उपयोग तब तक बढ़ता रहेगा, जब तक वेकार पड़े हुए साधन भी काम में न लग जायेंगे। जब काम बढ़ेगा अर्थात् उपार्जन सबकी कार्यों में वृद्धि होगी, तब वस्तुओं और सेवाओं की मात्रा में वृद्धि होगी। इसलिए मुद्रा की आय में जो वृद्धि होगी, उसका सन्तुलन वस्तुओं और सेवाओं में होनेवाली वृद्धि में हो जायगा। जब पूर्ण कार्यशीलता (full employment) की स्थिति आ जायगी, तब मुद्रा की पूर्ति में वृद्धि होने से भी मुद्रा की आय तो बढ़ेगी, परन्तु न तो कार्यशीलता में अब कोई वृद्धि होगी, न उपार्जन सम्बन्धी कामों में और न वस्तुओं के उत्पादन में। तब उत्पादित वस्तुओं की मूल्य-सतह ऊपर बढ़ने लगेगी और सच्ची मुद्रा-स्फीति आरम्भ हो जायगी।

इससे प्रकट होता है कि जब उत्पादन के साधनों का पूर्ण उपयोग होता है अर्थात् पूर्ण कार्यशीलता की स्थिति आ जाती है, तब इसके बाद सच्ची मुद्रा-स्फीति आरम्भ होती है। किसी समय ऐसा हो सकता है कि कुछ साधन पर्याप्त नहीं हैं या उनकी पूर्ति कम है तो अन्य ऐसे साधनों से जिनकी पूर्ति अधिक मात्रा में है इनका पूर्ण उपयोग पहले ही हो जाता है। ऐसी स्थिति में उन वस्तुओं अथवा सेवाओं का उत्पादन बढ़ाया नहीं जा सकता है, जिनके लिये कम मात्रा में उपलब्ध साधनों का उपयोग आवश्यक है, यद्यपि इनकी खरीद में लगायी जानेवाली आय में काफी वृद्धि होती है। इसलिये इन वस्तुओं की कीमतों में वृद्धि होगी और धीरे-धीरे इसका प्रभाव अन्य वस्तुओं की कीमतों पर भी पड़ेगा और यदि आर्थिक क्षेत्र में ये वस्तुएँ विशेष महत्त्व की हुईं तो यह प्रभाव और भी तीव्र पड़ेगा। इन बाधाओं के होने से ऐसी स्थिति में भी मुद्रा-विस्तार होगा, जब कि उत्पादन के कुछ साधन अभी अग्रयुक्त हो। इसे आंशिक मुद्रा-विस्तार (Partial inflation) कहते हैं।

मुद्रा स्फीति के प्रकार (Types of Inflation)—जब किसी बड़े युद्ध का खर्च जुटाना पड़ता है, तब इस प्रकार की मुद्रा-स्फीति उत्पन्न होती है। बिना कुछ मुद्रा-स्फीति हुए प्रथम श्रेणी के युद्ध को नहीं चलाया जा सकता है। युद्धकाल में जनसंख्या का बहुत अधिक हिस्सा सेना में भरती हो जाता है और उत्पादन के प्रायः सभी साधनों को उत्पादन में लगा दिया जाता है। इस रीति से पूर्ण कार्यशीलता की स्थिति आ जाती है और मुद्रा की आय बढ़ती जाती है। इसके साथ ही कुल उत्पादन का बहुत बड़ा हिस्सा सरकार सेना के उपयोग के लिये ले लेती है और नागरिकों के उपभोग के लिए वस्तुएँ कम मात्रा में उपलब्ध होने लगती हैं। इसलिये युद्धकाल में और युद्ध के पश्चात् मुद्रा विस्तार होता है, यह मुद्रा-विस्तार दो प्रकार से हो सकता है। पहले, जनता की मुद्रा की आय उपलब्ध उत्पादित माल के अनुपात में अधिक बढ़ जाती है। यदि मुद्रा विस्तार को रोकना है तो सरकार को कर लगाकर या ऋण के रूप में जनता से यह अति-

रिक्त आय ले लेनी चाहिये। यदि युद्ध के व्यय की पूर्ति के लिए जनता करों या ऋण के रूप में पर्याप्त रकम नहीं दे तो सरकार को अपने बजट के घाटे की पूर्ति के लिये नयी मुद्रा का निर्माण करना पड़ेगा। इसे 'घाटे से प्रेरित मुद्रा-विस्तार' (deficit-induced inflation) कहते हैं।

दूसरे, कीमतों में और रहन-सहन के व्यय में वृद्धि होने के कारण मजदूरी करने-वाले अपने मालिकों को मजदूरी की दर बढ़ाने के लिये विवश कर सकते हैं। मजदूरी में वृद्धि का अर्थ है अधिक आय, जब कि माल का उत्पादन नहीं बढ़ाया जा सकता है। इसका परिणाम भी मुद्रा-विस्तार होगा। इसे 'मजदूरी से प्रेरित मुद्रा विस्तार' (Wage-induced inflation) कहते हैं।

मुद्रा-विस्तार दो प्रकार का होता है—(१) प्रत्यक्ष मुद्रा-विस्तार (Open inflation) और (२) अप्रत्यक्ष मुद्रा-विस्तार (Suppressed inflation)। जब मुद्रा-आय में वृद्धि होने दी जाती है तो परिणामस्वरूप वस्तु की माँग भी बढ़ जाती है। इससे वस्तु की कीमत में अत्यधिक वृद्धि हो जाती है। यही प्रत्यक्ष मुद्रा-विस्तार की स्थिति है। यदि वस्तुओं की कीमतों में होनेवाली वृद्धि को उचित सीमा के अन्तर्गत नहीं रखा जाता है तो प्रत्यक्ष मुद्रा-विस्तार की गति तेज हो जाती है और उसे वेगवान् मुद्रा-विस्तार (Gallopig inflation) कहते हैं। यह ऐसी स्थिति होती है जब कीमतों में तेजी से वृद्धि होने लगती है, जो या वेगवान् मुद्रा-विस्तार। तो सरकार द्वारा बड़े पैमाने पर नयी मुद्रा के निर्माण के कारण होती है या मजदूरों के बढ़ती हुई कीमतों के अनुसार मजदूरी में भी वृद्धि कराने के प्रयत्नों से होती है। १९२० से २३ के बीच जर्मनी में और चीन के कोमिन्तांगी शासन काल में इस प्रकार के वेगवान् मुद्रा-विस्तार का जोर रहा।

अनेक कारणों से सरकार यह चाह सकती है कि कीमतों में एक सीमा से अधिक वृद्धि न हो। इसीलिये गत महायुद्ध में प्रायः प्रत्येक देश की सरकारों ने जनता द्वारा किये जानेवाले खर्च को सीमित करने की चेष्टा की। इसके लिये

अप्रत्यक्ष मुद्रा-
विस्तार।

सरकारों ने अनेक तरीके अपनाये, जैसे, वस्तुओं की अधिकतम कीमतें निर्धारित कर दी, आवश्यक वस्तुओं के वितरण के लिये राशनिंग प्रणाली लागू कर दी और विनियोग

पर नियंत्रण लगाये, इत्यादि। यदि इस प्रकार के कड़े प्रतिबन्ध लगाने से जनता को अपनी मुद्रा-आय को खर्च करने से रोका जा सकता है और ऐसी स्थिति में "मुद्रा-विस्तार वस्तुओं की बढ़ती कीमतों में प्रकट नहीं होगा, बल्कि व्यक्तियों के पास नकद रुपयों के सग्रह, बैंक के जमा-धन, और भुनाई जा सकनेवाली निजी सम्पत्ति के

प्रकट होगा।”¹ इस प्रकार के मुद्रा-विस्तार को अप्रत्यक्ष मुद्रा विस्तार कहते हैं।

मुद्रा-संकुचन (Deflation)—मुद्रा-संकुचन का अर्थ है कि एक निश्चित अवधि में मुद्रा-आय की सतह उत्पादन की मात्रा के अनुपात में घट रही है। जब मुद्रा-संकुचन की स्थिति होती है, उस समय क्रियाशीलता अथवा रोजगार में कमी आ जाती है और साथ ही कीमतों में भी गिरावट आ जाती है।

कृत्रिम स्फीति या कृत्रिम मूल्य वृद्धि (Reflation)—सन् १९२९ के बाद के वर्षों में कृत्रिम स्फीति (Reflation) की चर्चा एक प्रकार से फैशन सी हो गई थी। इस अवधि में भयंकर मंदी छा गई थी और कीमतों तथा उत्पादन में भारी गिरावट आ गई, साथ ही बेरोजगारी भी बहुत बढ़ गई थी। इस विपदा को दूर करने के लिये यह उपाय सोचा गया कि कीमतों को इतना बढ़ाया जाय जिससे वह लागत के बराबर आ जायें। कीमत तथा लागत में साम्य स्थापित करने के उद्देश्य से कीमतों में इस प्रकार की गई वृद्धि को कृत्रिम स्फीति (Reflation) कहा जाता है।

स्फीति निवारण (Disinflation)—हाल में स्फीति निवारण (disinflation) शब्द बहुत लोकप्रिय हो गया है। युद्धकाल में और युद्ध समाप्ति के बाद विश्व के प्रायः सभी देशों में वस्तुओं की कीमतों में काफी वृद्धि हुई है। बराबर यह अनुभव किया जाता रहा है कि सरकार को ऐसी नीति का अनुसरण करना चाहिये जिस में वस्तुओं की कीमतें और लागतें न्यायोचित स्तर तक घट जाय। इस नीति को स्फीति निवारण कहते हैं। मुद्रा संकुचन की स्थिति में कीमतें गिरती हैं और स्फीति निवारण का अर्थ भी कीमतों में कमी करना होता है। परन्तु मुद्रा-संकुचन की स्थिति में कीमतें घटने के साथ ही उत्पादन भी गिरता जाता है और बेरोजगारी तथा निष्क्रियता बढ़ती जाती है जब कि स्फीति निवारण की नीति को बिना इन अवांछित लक्षणों के लागू किया जा सकता है। स्फीति निवारण की नीति का अर्थ यह है कि सरकार अपनी वित्तीय तथा मुद्रा सम्बन्धी नीति में इस प्रकार का सम्बन्ध स्थापित करे जिससे कीमतों में और लागत में नियमित रूप से गिरावट आये और साथ ही बेरोजगारी भी न फैले।

मूल्य-सतह में परिवर्तनों के परिणाम² (Effects of changes in the price-level)—मुद्रा के मूल्य में होनेवाले परिवर्तनों का यदि प्रत्येक व्यक्ति

¹ “The inflation may show itself not in rising prices but in the accumulation of cash, bank balances, and other forms of encashable wealth in the hand of the people”

—J. K. Horsefield, “The Measurement Inflation” in the IMF Staff Papers, Vol. 1, No. 1, p 18

² इस विषय पर कीन्स ने अपने ‘A Treatise on Monetary Reform’ chapter 1 में बहुत सुन्दर विवेचना की है।

पर एक-सा प्रभाव पड़ता, तो उससे बहुत बड़ी कठिनाई न होती। परन्तु वास्तव में मूल्यों के परिवर्तन का विभिन्न वर्गों पर अलग-अलग प्रभाव पड़ता है। कीमतों में होनेवाले परिवर्तनों का प्रभाव मनुष्य पर मजदूर, व्यवसायी, हिस्से और ऋण-पत्रों के स्वामी, कर्जदार, साहूकार, करदाता इत्यादि के रूप में पड़ता है और प्रत्येक रूप में उस पर भिन्न-भिन्न प्रकार का प्रभाव पड़ सकता है। फिर कीमतों की घटी-बढ़ी का प्रभाव सम्पत्ति के उत्पादन और वितरण पर कई प्रकार से पड़ता है तथा उत्पादन और वितरण पर प्रायः परस्पर विरोधी प्रभाव पड़ता है।

मूल्यों में परिवर्तन और सम्पत्ति का वितरण (Changes in prices and distribution of wealth)—आज की दुनिया में प्रायः प्रत्येक मनुष्य या तो साहूकार है, या कर्जदार और प्रत्येक रूप में उस पर अलग-अलग प्रभाव पड़ते हैं। जब कीमते बढ़ती हैं, तब कर्जदार को लाभ होता है और साहूकारों को हानि होती है। जब कीमते बढ़ती हैं, तब मुद्रा की खरीदने की शक्ति कम हो जाती है। इसलिये यद्यपि साहूकारों को कर्जदार उतनी ही रकम लौटाते हैं, पर वस्तुओं के रूप में वे कम लौटाते हैं। इसके विरुद्ध जब कीमते गिरती हैं, तब कर्जदार नुकसान में रहते हैं और साहूकार लाभ में। कर्जदार साहूकार को तो उतनी ही रकम लौटाते हैं, परन्तु वस्तुओं के रूप में वे अधिक लौटाते हैं, क्योंकि अब मुद्रा अधिक वस्तुएँ खरीद सकती है। इसलिये जिस काल में कीमतें बढ़ती हैं, उस काल में वचत करनेवाला और लाभ पर पूँजी लगानेवाला वर्ग हानि में रहता है, परन्तु जब कीमते गिरती हैं, तब यह वर्ग लाभ में रहता है। बढ़ती हुई कीमतों के काल में न केवल लोगों की वचत का मूल्य कम हो जाता है, बल्कि वह विश्वसनीय वातावरण नष्ट हो जाता है, जिसके रहने से लोगों में वचत करने की इच्छा होती है।

इसी प्रकार कोई आदमी मजदूर-पेशा हो सकता है अथवा व्यवसायी। यह तो सभी लोगों का अनुभव है कि जिस काल में कीमतें बढ़ने लगती हैं, उस काल में मजदूरी की दर कीमतों के बराबर नहीं बढ़ती। इसलिये मूल्य वृद्धि के काल में मजदूरी की खरीदने की शक्ति कम हो जाती है और वह समय मजदूर वर्ग के लिये बड़ा कठिन समय होता है। इसके विरुद्ध जब कीमते गिरती हैं, तब मजदूरी की दर उतनी नहीं गिरती और मजदूर वर्ग उसका लाभ उठाता है।

परन्तु इस तस्वीर का दूसरा पहलू भी है। मूल्य वृद्धि के काल में उत्पादक अच्छा मुनाफा उठाते हैं। और अधिक लोगों को काम पर लगाते हैं। इसलिए ऐसे समय में

यद्यपि मजदूरी की खरीदने की शक्ति कम हो जाती है, परन्तु बढ़ती हुई मजदूरी मजदूर वर्ग को काम अधिक मिलता है। तथा अधिक काम गिरती है, तब उत्पादकों को हानि होती है और वे उत्पादन कम कर देते हैं तथा कम लोगों को काम देते हैं। इससे बहुत से मजदूर बेकार हो जाते हैं। इस प्रकार यद्यपि

वास्तविक मजदूरी की दर बढ़ती है, परन्तु बेकारी बढ़ने के कारण मजदूरी से प्राप्त मुद्रा की मात्रा कम हो जाती है।

परन्तु उत्पादक को बढ़ती हुई कीमतों के काल में लाभ होता है और गिरती हुई कीमतों के काल में उन्हें हानि होती है। उनके लाभ के तीन कारण होते हैं— एक तो 1. वे अधिकतर कर्जदार होते हैं और मूल्य वृद्धि के समय कर्जदारों को लाभ होता है। दूसरे, 2. वे कच्चे माल तथा अन्य सामान पुरानी और कम कीमतों पर खरीदते हैं और बाद में कीमत बढ़ने पर उसे बेचते हैं। तीसरे, उनके लागत खर्च में मजदूरी तथा अन्य वेतन हुए खर्च उतने नहीं बढ़ते, जितनी कीमतें बढ़ती हैं। फल यह होता है कि उनके लाभ की मात्रा बढ़ जाती है, वे अपना उत्पादन कार्य अधिक बढ़ाते हैं तथा अधिक लोगों को काम देते हैं। जब कीमतें गिरती हैं, तब इसका उल्टा होता है। तब उन्हें लाभ की जगह हानि होती है। वे उत्पादन कम कर देते हैं जिससे बेकारी फैलती है। इन प्रकार मूल्य वृद्धि के काल में उन लोगों को लाभ होता है, जिनकी आय व्यवसायियों के समान परिवर्तनशील होती है। परन्तु जिन लोगों की आय बँधी हुई रहती है, उनको हानि होती है। वेतन अथवा मजदूरी पानेवाले लोग, व्याज कमानेवाले, तथा लाभ के लिये पूँजी लगानेवाले इस श्रेणी में आते हैं।

उत्पादन पर मूल्य परिवर्तन का प्रभाव (Effect of price changes on production)—मूल्य-वृद्धि काल में कीमतों में जो परिवर्तन होते हैं, उनसे व्यवसाय जगत में खतरे और अनिश्चितता बढ़ जाती है। इससे उत्पादन कार्यों में बाधा पड़ती है। खतरे बढ़ने का अर्थ यह होता है कि जो लोग खतरा उठाते हैं, वे समाज से मुनाफ़े के रूप में अधिक कर या लाभ वसूल करेंगे। परन्तु यदि कीमतें स्थिर रहती हैं, तो खतरे भी कम रहेंगे और तब खतरा उठाने की कीमत या फीस भी कम रहेगी। फिर मूल्य वृद्धि काल में व्यवसाय को अनावश्यक उत्तेजना मिलती है। व्यवसायी बहुत अधिक लाभ पैदा करते हैं। वे उत्पादन में अधिक पूँजी लगाते हैं और उत्पादन के साधन भी अधिक मात्रा में बनाते हैं। अतः बाजार में माल की मात्रा इतनी अधिक बढ़ जाती है कि उसे लाभ पर बेचना संभव नहीं होता। तब व्यवसायियों को नुकसान होने लगता है और वे उत्पादन कम करने लगते हैं। इससे कीमतें गिरने लगती हैं और बेकारी फैलती है। इस प्रकार मूल्य-वृद्धि काल में उत्पादन को अनावश्यक उत्तेजना मिलती है और गिरते हुए मूल्यों के काल में व्यवसायों को अनावश्यक मदी का सामना करना पड़ता है।

मूल्य परिवर्तन, कर और सार्वजनिक ऋण (Price changes, Taxation and Public Debt)—मूल्य-वृद्धि काल में कर दाताओं को लाभ होता है, क्योंकि चाहे कर के रूप में उन्हें कुछ अधिक रुपया भले ही देना पड़े, परन्तु वस्तुओं के रूप में उन्हें पहले की अपेक्षा कम देना पड़ता है। आय-करदाताओं को भी लाभ होता

हैं, क्योंकि कर में वह जो रुपया देते हैं, उसका मूल्य उस आय से कम है, जो उन्होंने पहले कमाई थी। भूमिकर में भी कमी होती है, क्योंकि जो लोग कर देते हैं, वे अब वस्तुओं के मूल्य में कम देते हैं। कर के क्षेत्र में इस प्रकार की असमानताओं के कई उदाहरण दिये जा सकते हैं। इसके सिवा बढ़ती हुई कीमतें देशी और विदेशी दोनों प्रकार के सार्वजनिक ऋणों का वास्तविक भार कम कर देती हैं और गिरती हुई कीमतें उनका भार बढ़ा देती हैं।

मूल्य परिवर्तन के सामाजिक परिणाम (Social consequences of Price-Changes)—अभी तक हम आर्थिक परिणामों पर विचार करते रहे हैं। परन्तु सामाजिक परिणाम कम महत्वपूर्ण नहीं हैं। अस्थिर मूल्यों के समय काफ़ी सामाजिक उथल-पुथल होती है। वह सकट का समय होता है। जब कीमतें बढ़ती हैं, तब मजदूर पेशा अपनी मजदूरी बढ़ाने का प्रयत्न करते हैं, क्योंकि उनका रहन-सहन का खर्च बढ़ जाता है। इसके फलस्वरूप मूल्य-वृद्धि के काल में प्रायः हड़तालें होती रहती हैं। जब कीमतें गिरती हैं, तब उत्पादक मजदूरी की सतह को नीचे गिराना चाहते हैं। यह मजदूरों और उद्योगपतियों के बीच संघर्ष का दूसरा कारण होता है। प्रायः मजदूरों और मालिकों में खुला संघर्ष होता है। बेकारी बढ़ती है और उससे समाज में सकट और संघर्ष उत्पन्न होता और बढ़ता है। बढ़ती हुई कीमतों के समय मजदूर हड़ताल करते हैं और घटती हुई कीमतों के समय उत्पादक हड़ताल करते हैं।

अन्त में हम यह कह सकते हैं कि घटती हुई कीमतों तथा बढ़ती हुई कीमतों दोनों के समय हानिकारक है। मुद्रास्फीति से पूंजी लगानेवालों तथा मजदूर दोनों का वास्तविक आय घटती है। और ये दोनों समाज के प्रधान वर्ग हैं। वह उत्पादन कार्यों को अस्वास्थ्यकर रूपों में बढ़ाता है, जिससे सकट जल्द उत्पन्न होता है। मुद्रा सकुचन में उत्पादकों को हानि होती है और उत्पादन कार्यों पर प्रतिकूल प्रभाव पड़ता है : उससे बेकारी बढ़ती है और उसके सामाजिक और आर्थिक प्रभाव बहुत हानिकारक तथा दुःखप्रद होते हैं।

मुद्रा-विस्तार पर नियन्त्रण (Control of Inflation)—मुद्रा-विस्तार का कारण यह है कि कुल व्यय वस्तु की कुल मात्रा से अधिक है। इस पर नियन्त्रण रखने का केवल यही तरीका है कि कुल व्यय की रकम उपलब्ध वस्तु की मात्रा तक ही सीमित रखी जाय। यह निम्नलिखित तरीके से किया जा सकता है —

कुल व्यय में ५ बातें शामिल हैं — (१) उपभोग में निजी खर्च, (२) व्यक्तिगत विनियोग, (३) सरकारी व्यय, (४) सरकारी विनियोग और (५) विदेशी विनियोग या अन्तर्राष्ट्रीय भुगतान की स्थिति। यदि सरकार मुद्रा विस्तार को रोकना चाहती है तो उसे पाँचवीं मद को छोड़ अन्य चार पर होनेवाले व्यय को सीमित करना पड़ेगा। जहाँ तक उपभोग सम्बन्धी सरकारी माँग का प्रश्न है, शांति के समय उसमें

कटौती करने की अधिक गुंजायश नहीं हो सकती, क्योंकि न चिकित्सा सम्बन्धी व्यय में अधिक कटौती की जा सकती है और न शिक्षा सम्बन्धी व्यय में। इसका यह अभिप्राय नहीं है कि सरकारी व्यय कम करने की कोई सभावना ही नहीं है। वास्तव में व्यय की इस राष्ट्रीय मद में अधिक कटौती कर सकने की सभावना नहीं है।

चूँकि कुल व्यय में निजी उपभोग और व्यक्तिगत विनियोग विशेष महत्वपूर्ण है, इसलिये सर्वोत्तम उपाय यह है कि इन दो मदों पर नियंत्रण रखने के लिए आवश्यक कार्रवाई की जाय। यह तीन तरीकों से किया जा सकता है।

वित्तीय नीति (Fiscal Policy)—मुद्रा प्रसार के दबाव के समय सरकार को प्रत्यक्ष और अप्रत्यक्ष दोनों प्रकार के करों की दर बढ़ा देनी चाहिये, जिससे व्यक्तियों की आय पहले की अपेक्षा कम हो जायगी। आय कम होने से वस्तुओं की माँग भी पहले की अपेक्षा गिर जायगी। यद्यपि यह इस समस्या का अच्छा हल है, फिर भी इसमें यह खतरा है कि यदि दर की दर बहुत अधिक हो गई तो इससे पूँजी निर्माण को बकड़ा लगेगा।

मुद्रा-नीति (Monetary Policy)—दूसरा तरीका मुद्रा नीति का उपयोग है। मुद्रा-नीति को स्वतंत्र रूप से भी उपभोग में लाया जा सकता है और वित्तीय नीति के साथ उचित सम्बन्ध स्थापित करके भी। अर्थात् सरकार निजी व्यय को और व्यक्तिगत विनियोग को सीमित करने के लिये व्याज की दर बढ़ायेगी। यद्यपि पहले यह माना जाता था कि व्याज की दर का निजी विनियोग की मात्रा पर कुछ प्रभाव नहीं पड़ता है। परन्तु इधर हाल से इसके महत्व को स्वीकार किया जाने लगा है। अनेक देशों में मुद्रा-विस्तार के दबाव को नियंत्रित करने के लिये केन्द्रीय बैंको ने व्याज की दरों का बढ़ाया है। व्याज की ऊँची दर होने से ऋण-पत्रों की कीमत गिर जाती है और इससे ऋण-पत्रों के मालिकों की उपभोग में खर्च करने की इच्छा कम हो जाती है। ऊँची व्याज दर से व्यक्तिगत विनियोग में भी गिरावट आती है। इस प्रकार यदि व्याज की दर बढ़ायी जाय, तो इससे उपभोग में और विनियोग में होनेवाला कुल व्यय घटाकर सीमित किया जा सकता है।

परन्तु मुद्रा नीति के उपयोग में सबसे बड़ी कठिनाई यह होती है कि इसका सरकार के बजट पर अवांछित प्रभाव पड़ता है। प्रत्येक देश के बजट में राष्ट्रीय ऋण में व्याज एक महत्वपूर्ण अंग होता है। कुल व्यय पर नियंत्रण रखने के लिये यदि व्याज की दर में अधिक वृद्धि की गयी तो इससे व्याज के भुगतान का भार बढ़ जायगा। दूसरे, व्याज की दर में अक्सर परिवर्तन करने से ऋण-पत्रों की कीमतों में भी बहुत घट-बढ़ होती रहेगी। इससे विनियोगकर्ता की कठिनाइयाँ बढ़ जायगी।

नकद मुद्रा के व्यय पर नियंत्रण (Blocking liquid assets)—गत महायुद्ध में सरकार ने निजी ऊँची आय के व्यय को रोकने के लिये अनेक

तरीके अपनाये। सरकार ने वस्तुओं की अधिकतम कीमतें निर्धारित कर दी और राशनिंग की व्यवस्था की तथा इसी प्रकार के अन्य उपायों को लागू किया। इसके फलस्वरूप उपभोक्ताओं के पास काफी नकद रकम जमा हो गयी, जिससे वह उन वस्तुओं की खरीदारी में खर्च करना चाहते थे, जिनको युद्धकाल में नहीं खरीदा जा सकता था।

इतनी अधिक नकद रकम जमा हो जाने और उपभोक्ताओं की बहुत-सी वस्तुओं की मांग पूरी न होने से यह आवश्यक हो गया कि इस सम्पत्ति पर नियंत्रण रखने के लिये विशेष उपाय काम में लाया जाय। इसीलिये बहुत से यूरोपीय देशों की सरकारों को इस नकद-सम्पत्ति पर नियंत्रण रखने के लिये और इनका व्यय रोकने के लिये विशेष कार्रवाई करनी पड़ी। जिन देशों में युद्ध के समय और युद्ध के बाद बहुत मात्रा में नोट जारी किये गये वहाँ एक नयी मुद्रा चालू की गयी और कई पुराने नोटों के बदले एक नया नोट देने की व्यवस्था की गई। अन्य नोटों को या तो रद्द कर दिया या उनका विनिमय इस प्रकार किया कि विनिमय में प्राप्त रकम खर्च नहीं की जा सकती थी। बैंक के जमा-धन में भी प्रतिबन्ध लगा दिया गया और बैंक में रुपया जमा करनेवाले लोग अपने खाते में से केवल उतना ही रुपया निकाल सकते थे, जितने के लिये सरकार की स्वीकृति प्राप्त होती थी। इस प्रकार वेल्जियम फ्रांस, डेनमार्क, नार्वे, चेकोस्लोवाकिया और सोवियत रूस में व्यक्तियों की अतिरिक्त मुद्रा क्रय-शक्ति का बहुत बड़ा हिस्सा खत्म कर दिया गया।

इस प्रकार की नीति प्रभावशाली सिद्ध हो सकती है। परन्तु इससे भी अनेक कठिनाइयाँ पैदा होती हैं और यह अनुचित भी सिद्ध हो सकती है। कुछ ऐसे भी उदाहरण हो सकते हैं, जिनमें नोटों तथा बैंकों में जमा-धन पर प्रतिबन्ध लगाने से बहुत बड़ा अन्याय हो सकता है। इस नियंत्रण नीति से उन माता-पिताओं को भी गैरकानूनी और भ्रष्ट तरीकों से अर्जित नोट तथा जमा धन संचित करनेवाले चोर-वाजारी के सामान ही नुकसान उठाना पड़गा जिन्होंने अपने बच्चों की शिक्षा के लिये या अपनी लड़की के विवाह के लिये अतीत में अपनी बहुत-सी जरूरतों का त्याग कर कुछ धन जोड़ रखा है। हम पहले और दूसरे उदाहरण में किस प्रकार भेद करेंगे जबकि पहले उदाहरण में कुछ सुविधा देने की आवश्यकता है और दूसरे उदाहरण में और भी कड़े उपायों का उपयोग करने की आवश्यकता है? इसलिये यह एक ऐसा उपाय है जिसे केवल सकट काल में ही उपयोग में लाया जाना चाहिए।

यह ध्यान देने योग्य बात है कि सरकार द्वारा अधिकतम मूल्य निर्धारित कर देने से और कम पूर्ति में आवश्यक वस्तुओं के वितरण के लिये राशनिंग प्रणाली लागू कर देने से या इसी प्रकार के अन्य उपायों को लागू करने से मुद्रा-विस्तार को नहीं रोका जा सकता है। इससे केवल मुद्रा-विस्तार के प्रभाव को उभड़ने से रोका जा

सकता है और इस प्रकार केवल मुद्रा-विस्तार के भयंकर परिणाम को कुछ समय के लिये स्थगित कर दिया जा सकता है। यह उपाय मुद्रा-विस्तार के भयंकर परिणामों पर नियंत्रण रखने के लिये आवश्यक हो सकते हैं।

विनियोग पर नियंत्रण (Control of Investment)—अन्त में, जब सरकार को यह अनुभव हो कि मुद्रा-विस्तार की स्थिति विकसित हो रही है, तो उस समय उसे विनियोग की गति पर नियंत्रण रखने के लिये, चाहे विनियोग व्यक्तिगत हो या सरकारी, उपयुक्त उपायों का इस्तेमाल करना चाहिए। मुद्रा-विस्तार की अवधि वास्तव में बड़े पैमाने पर सरकारी विनियोग के लिये उपयुक्त नहीं है। इस प्रकार के विनियोग से मुद्रा-विस्तार में वृद्धि ही होगी। यह आग में घी का काम करेगा। व्यक्तिगत विनियोग पर नियंत्रण करने के लिये साधारणतः व्याज की दर में वृद्धि करने का उपाय काम में लाया जाता है। परन्तु नियंत्रण रखने के इस तरीके का प्रमुख दोष यह है कि यह आवश्यक और अनावश्यक विनियोग में भेद नहीं करता है। यदि व्याज की दर बढ़ा दी जाय तो उसका सभी प्रकार के विनियोगों पर प्रतिकूल प्रभाव पड़ेगा। इसका आरामदायक मोटरो का निर्माण करनेवाले कारखानों की स्थापना में और निर्वनों के लिये आवश्यक कपड़ों का उत्पादन करनेवाले कारखानों में समान प्रतिकूल प्रभाव पड़ेगा। इसलिये इस प्रकार के प्रतिबन्ध के साथ ही विनियोग के लिये लाइसेंस की भी व्यवस्था की जानी चाहिए। नये कारखानों के लिये शेयर बेचने और कच्चा माल खरीदने के लिये केवल उन्हें उद्योगों को अनुमति दी जानी चाहिए जो आवश्यक हो और जिन्हें प्राथमिकता दी गई हो। इसके साथ ही ऐसे कार्यों में जिन्हें आवश्यक नहीं समझा गया है या तो विनियोग बन्द कर देना चाहिए या उसमें पर्याप्त कटौती की जानी चाहिए।

मुद्रा-विस्तार एक भयंकर दैत्य के समान है, जिसका अनेक हथियारों से सामना करना चाहिए। नियंत्रण के केवल एक उपाय पर भरोसा करके मुद्रा-विस्तार के भयंकर परिणामों को नहीं रोका जा सकता है।

अध्याय ३७

मुद्रा प्रणालियाँ

(The Monetary Systems)

कोई भी देश मूल्य के मान के लिये एक अथवा दो धातुओं को ग्रहण कर सकता है। जब सोना अथवा चाँदी में से एक कोई धातु मूल्य के मान के रूप में ग्रहण की जाती है तो उस प्रणाली को एक-धातु मान (monometallism) कहते हैं। यदि मान की धातु सोना है, तो उसे सुवर्ण मान (gold standard) कहते हैं। यदि मान की धातु चाँदी है, तो उसे रौप्य मान (silver standard) कहते हैं।

मूल्य के मान के रूप में दोनों धातुओं का एक साथ चलन कई प्रकार से किया जा सकता है। जब सोना और चाँदी दोनों साथ-साथ कानून-ग्रह्य होकर चलन में रहते हैं और दोनों के विनिमय का अनुपात निश्चित रहता है तथा उनके सिक्के स्वतंत्रतापूर्वक अथवा मुफ्त में ढल सकते हैं, जब उस प्रणाली को द्विधातुवाद अथवा दो धाती मान (bimetallism) कहते हैं। जब दोनों धातुएँ पूर्णतया कानून-ग्रह्य होती हैं, पर एक-धातु, ज्यादातर चाँदी के सिक्के स्वतंत्रतापूर्वक नहीं ढाले जाते तब उसे 'लगड़ी प्रणाली' (limping standard) कहते हैं। उसे लगड़ी इसलिए कहते हैं कि उसके सिक्कों की ढलाई स्वतंत्रतापूर्वक नहीं होती, अर्थात् उसके कार्य में बाधा आती है। फ्रांस में इस प्रकार का मान प्रचलित था। यदि मार्शल का मुझाव माना जाय तो दोनों धातुओं का एक साथ चलन एक अन्य तरीके से भी किया जा सकता है, मूल्य का मान सोने और चाँदी की एक निश्चित मात्रा होगी। इस निश्चित धातु को एक निश्चित मूल्य पर खरीदने के लिये सरकार को हमेशा तैयार रहना चाहिये। परन्तु सोना और चाँदी के बीच में विनिमय की सम मूल्य दर (par of exchange) बची हुई नहीं होनी चाहिए। इस प्रणाली को सम धातुवाद (symmetallism) कहते हैं। मार्शल ने इसका समर्थन इसलिए किया था कि यह प्रणाली एक प्रकार से स्वर्णमान और द्विधातु मान के बीच का मान होती है।

द्विधातुमान (Bimetallism)—द्विधातुमान मुद्रा के उस मान को कहते हैं, जब सोना और चाँदी दोनों धातुओं के सिक्के टकसाल द्वारा निश्चित अनुपात में स्वतंत्रतापूर्वक ढाले जा सकते हैं और दोनों धातुओं के सिक्के कर्ज अथवा भुगतान

देने के लिये किसी भी हद तक कानून-ग्राह्य होते हैं। सन् १८१६ में इंग्लैण्ड में द्विधातुमान का अन्त हो गया, यद्यपि १८ वीं शताब्दी में वास्तव में केवल स्वर्णमान का ही प्रचलन था। सन् १८०३ में फ्रांस ने द्विधातुमान स्वीकार किया और सन् १८६५ में फ्रांस, बेल्जियम, स्विटजरलैण्ड और इटली ने इसका प्रचार था। इन दोनों देशों ने आपस में मिलकर मुद्रा सम्बन्धी एकता स्थापित की थी। अमेरिका के संयुक्तराष्ट्र में सन् १७९२ में द्विधातुमान ग्रहण किया गया। परन्तु बहुत विवाद के बाद सन् १९०० में द्विधातुमान का अन्त हो गया।

द्विधातुमान के निम्नलिखित लाभ बतलाये जाते हैं। पहला, यह कहा जाता था कि स्वर्णमान द्वारा कीमतों की जितनी स्थिरता संभव हो सकती है, उससे कहीं अधिक द्विधातुमान के अन्तर्गत संभव हो सकती है। सम्भव है कि द्विधातुमान के लाभ। एक धातु की अपेक्षा दो धातुओं की उत्पादन की दर अधिक स्थिर हो। केवल एक धातु के उत्पादन में उतनी स्थिरता की संभावना नहीं रह सकती। यदि सोने का उत्पादन कम होता है, तो चांदी का बढ़ सकता है और यदि चांदी का उत्पादन कम होता है तो सोने का उत्पादन बढ़ सकता है। इस प्रकार एक धातु के उत्पादन में जो कमी या वृद्धि होगी, वह दूसरी द्वारा बराबर की जा सकती है। दूसरी धातु की क्रिया पहली के विरुद्ध रहेगी। इस प्रकार दोनों धातुओं का कुल उत्पादन स्थिर रहेगा और इस कारण कीमतों का स्तर भी अधिक स्थिर रहेगा। यदि शराब के नशे में दो मनुष्य एक दूसरे का सहारा लेकर चलें, तो वे अकेले की अपेक्षा अधिक स्थिरतापूर्वक चलेंगे। यही हाल द्विधातुमान का है। एक धातुमान की अपेक्षा दो धातुओं से बना हुआ मान अधिक स्थिर होगा। दूसरे, यह कहा जाता था कि यदि सब देश स्वर्णमान ग्रहण कर लें तो स्वर्ण मुद्रा बनाने के लिये आवश्यक सोना ही न मिलेगा। फल यह होगा कि किसी समय कीमतें गिर जायगी और व्यवसाय में मंदी आ जायगी। परन्तु यदि द्विधातुमान ग्रहण किया जाय तो और चांदी को भी मुद्रा-बनाने के काम में लाया जाय तो फिर मुद्रा की कमी के कारण कीमतें नहीं गिरेगी। तीसरे, द्विधातुमान ग्रहण करने से चांदी की कीमत नहीं गिर जावेगी। उन्नीसवीं शताब्दी में सन् १८७० के आसपास और प्रथम महायुद्ध के बाद चांदी की कीमत काफी गिरती जा रही थी। संसार के पूर्वी देश चांदी का ही अधिक उपयोग करते हैं और चांदी की कीमत गिर जाने से उनकी खरीदने की शक्ति कम हो गई। ऐसी दशा में यदि चांदी को मूल्य के मान के रूप में अर्थात् मुद्रा के रूप में ग्रहण कर लिया जाय, तो उसकी मांग बढ़ जायगी और मांग बढ़ने से मूल्य भी बढ़ जायगा। कीमत बढ़ने से चांदी का उपयोग करनेवाले देशों की खरीदने की शक्ति बढ़ जायगी और वस्तुओं की मांग बढ़ेगी। फल यह होगा कि व्यावसायिक मंदी भी न रहेगी। अन्तिम, यह कहा जाता था कि द्विधातुमान ग्रहण करने से सोना और चांदी उपयोग करनेवाले देशों के बीच

में विनिमय की एक निश्चित दर प्राप्त हो जायगी। यह दर चाँदी के स्वर्ण मूल्य द्वारा निश्चित होगी। यदि चाँदी के मूल्य में परिवर्तन होते हैं, तो विनिमय की दर भी हमेशा बदलती रहेगी और इस कारण से दो देशों के बीच में होनेवाले व्यवसाय में हमेशा एक प्रकार की अनिश्चितता बनी रहेगी। परन्तु द्विधातुमान में सोना और चाँदी में विनिमय की दर हमेशा बची रहेगी और दो देशों के बीच व्यवसाय बिना जयल-पुथल के होता रहेगा।

ये तर्क काफी प्रबल है। कीमतों की स्थिरता के सम्बन्ध में जो तर्क हैं, उसके सम्बन्ध में टॉसिंग का मत है कि सन् १८५० के बाद द्विधातुमान ने कीमतों में स्थिरता लाने में सहायता की थी। परन्तु इससे यह नहीं कहा जा सकता कि यह प्रवृत्ति हमेशा बनी रहेगी। इसका क्या प्रमाण है कि सोने का उत्पादन कम होने पर चाँदी का उत्पादन अवश्य बढ़ेगा। यदि दोनों धातुओं के उत्पादन की प्रवृत्ति एक-सी रही तो वास्तविकता यह है कि कीमतों की सतह की स्थिरता का प्रबन्ध केन्द्रीय बैंकों को करना पड़ेगा। द्विधातुमान की एक बड़ी भारी त्रुटि यह है कि दोनों धातुओं के अनुपात में बाजार में जो परिवर्तन होंगे, उनके सामने टकसाल का अनुपात कायम रखना मुश्किल हो जायगा। मान लो टकसाल का अनुपात १६:१ है, अर्थात् १६ औंस चाँदी के जो सिक्के बनेंगे, उनका मूल्य १ औंस सोने के सिक्के के बराबर होगा अब मान लो बाजार में १५- $\frac{1}{2}$ औंस चाँदी के मूल्य के बराबर १ औंस सोने का मूल्य होता है। तब सिक्के बनवाने के लिये कोई आदमी चाँदी टकसाल में नहीं ले जायगा लोग सिक्के बनवाने के लिये केवल सोना टकसाल ले जायेंगे। तब यह कहा जायगा कि सोने का मूल्य अधिक (over valued) है और वह चाँदी को चलन के बाहर कर देगा। तब प्रेशाम के नियम के अनुसार केवल सोना विनिमय का साधन रह जायगा। इस तरह सोने की कीमत बाजार में जैसे-जैसे घटेगी या बढ़ेगी उसी के अनुसार वह या तो चलन में रहेगा या उससे बाहर हो जायगा और देश में या तो चाँदी अथवा सोना केवल एक धातु एक समय मूल्य के मान के रूप में रहेगी।

लेकिन कुछ ऐसी प्रवृत्तियाँ भी हैं, जिन्हें स्वीकार किया जा सकता है। मान लो सोने की कीमत टकसाल में अधिक है और प्रत्येक आदमी सिक्के बनवाने के लिये केवल सोना ही लाते हैं। तब बाजार में सोने की पूर्ति धातु के द्विधातुमान के पक्ष में। रूप में कम हो जायगी और चाँदी की पूर्ति धातु के रूप में बढ़ जायगी। फलतः सोने की कीमत गिरेगी और टकसाल तथा बाजार के अनुपात एक दूसरे के निकट आ जावेंगे, अर्थात् उनमें बहुत कम अन्तर रहेगा। इस प्रकार द्विधातुमान में यह प्रवृत्ति देखने में आती है कि सोने और चाँदी का अनुपात स्थिर हो जाता है। परन्तु यदि किसी धातु का उत्पादन लगा-जारा बढ़ता जाता है और यह बढ़ने की प्रवृत्ति जोर पर रहती है, जिसके परिणाम-

स्वरूप उसके मूल्य में कमी होगी तो वह धातु दूसरी धातु को चलन से बाहर भगा देगी।

यदि कई देश द्विधातुमान को ग्रहण कर ले तो दो धातुओं के बीच अनुपात स्थिर रखने की अधिक संभावना है। यदि सब देश वही अनुपात स्वीकार कर लें, तब सोना और चांदी का निर्यात बहुत कम हो जायगा। क्योंकि फिर उसमें लाभ की गुंजाइश बहुत कम रह जायगी। तब गresham का नियम क्रियाशील नहीं होगा। इस प्रकार यदि द्विधातुमान अन्तर्राष्ट्रीय हो जाय तो एक निश्चित अनुपात पर दोनों धातुओं का चलन हो सकता है।

इसलिये व्यावहारिक रूप में द्विधातुमान तभी सफल हो सकता है, जब वह अन्तर्राष्ट्रीय पैमाने पर हो। इसी में द्विधातुमान को सफलतापूर्वक चलाने में सबसे बड़ी बाधा है। १९ वीं शताब्दी के अन्त में द्विधातुमान को चलाने के लिये दो अन्तर्राष्ट्रीय सम्मेलन हुए। परन्तु वे दोनों असफल रहे। "ग्रेट ब्रिटेन कभी भी इसे स्वीकार करने को तैयार नहीं था, और ग्रेट ब्रिटेन के बिना जर्मनी स्वीकार करने को तैयार नहीं था। और इन दोनों में से कम से कम एक देश के बिना अमेरिका उसमें आने को तैयार नहीं था। संयुक्त द्विधातुमान की काल्पनिक संभावनाएँ चाहे जो हो, इस योजना की प्रत्यक्ष रूप में क्रियाशील होने की संभावना कभी नहीं हुई।"¹

द्विधातुमान की अन्य कठिनाइयाँ भी हैं। व्यवसाय में वह काफी अस्त-व्यस्तता अथवा गड़बड़ी पैदा कर देगा। यदि बाजार में एक धातु की कीमत स्वीकृत अनुपात से कम (under-valued) हो जाती है, तो कजदार मुद्रा मान के चलन उसी धातु में भुगतान करना चाहेंगे, परन्तु साहूकार दूसरी धातु अर्थात् अधिक मूल्य वाली धातु (over-valued metal) में अपनी रकम लेना चाहेंगे। फल यह होगा कि लेन-देन में काफी गड़बड़ी पैदा हो जायगी। यद्यपि अन्त में टकसाल और बाजार के अनुपात एक बराबर होंगे, परन्तु बीच-बीच में ऐसे समय आ सकते हैं, जब दोनों अनुपात एक बराबर न हों। तब जुआखोर सटोरिये इस उम्मीद में कम मूल्य की धातु का संग्रह करेंगे कि उसकी कीमत बढ़ने पर लाभ उठाया जायगा। इस प्रकार

¹ "Great Britain at no time was willing to accede . . . without Great Britain, Germany would not come in, without at least one of those countries, the United States would not. Whatever the abstract possibilities of united bimetalism, the project never had a working prospect of realization."

सोना-चाँदी के बाजार में हमेशा सट्टा होता रहेगा। यह तो सच है कि मुद्रा का मान चाहे सोना हो, चाहे चाँदी, उसका प्रबन्ध सदा कन्द्रीय बैंको के हाथ में रखना पड़ेगा, जिससे उसके मूल्य में स्थिरता आवे। केवल एक धातु से सम्बन्ध रखने के कारण हमें मुद्रा के सम्बन्ध में काफी कठिनाइयाँ हुई हैं। अब दो धातुओं को स्वीकार करने में कोई लाभ नहीं है। उससे हमारी मुद्रा प्रणाली और गहन होगी और उसके प्रबन्ध की समस्या अधिक जटिल हो जायगी।

स्वर्णमान (Gold Standard)

स्वर्णमान का सार यह है कि सरकार अथवा मुद्रा सम्बन्धी जो भी अधिकारी हो, वह अपनी मुद्रा में एक निश्चित दर पर सोना बेचने और खरीदने के लिये तैयार रहे। किसी देश में जब तक ऐसा किया जायगा, तब तक उस देश में मुद्रा का मूल्य और सोने का मूल्य एक-सा रहेगा ? स्वर्णमान की विशेषताएँ भिन्न-भिन्न देशों में भिन्न-भिन्न थीं। फिर सन् १९२० के बाद स्वर्णमान के सिद्धान्त और व्यवहार में काफी परिवर्तन हुए हैं। कुछ परिवर्तनों का फल तो अच्छा रहा और कुछ का बुरा। पहले हम सन् १९१४ के पहले प्रचलित स्वर्णमान की विशेषताओं पर विचार करेंगे।

मुद्रा के स्वर्णमान का आधार यह था कि एक साल बिना कुछ लिये लोगों के सोने को सिक्कों में ढाल देती थी। अर्थात् स्वर्ण सिक्के स्वतन्त्रतापूर्वक बनते थे। साधारणतः इस मान में निम्नलिखित विशेषताएँ होती थी—(१) प्रामाणिक सिक्का वह होता था, जिसमें एक निश्चित मात्रा का सोना रहता था और इस सिक्के का चलन पूर्ण कानून-ग्राह्य सिक्के के रूप में होता था। इंग्लैण्ड में सावरेन में १२३.२७४४ ग्रेन सोना होता था, अर्थात् वह $\frac{1}{12}$ शुद्ध होता था। फ्रांस के सिक्के में ४९.७८०६ ग्रेन सोना होता था, अर्थात् वह $\frac{1}{20}$ शुद्ध होता था। मुद्रा के अन्य जितने माध्यम थे, जैसे नोट इत्यादि वे स्वतन्त्रतापूर्वक बिना किसी बाधा के सोने के सिक्कों में परिवर्तित थे। अर्थात् उनके बदले सोने के सिक्के मिल सकते थे। फलतः सोने के सिक्कों की कुल मात्रा सोने की उस मात्रा पर निर्भर थी, जो देश में प्राप्त थी। (२) यह कानून था कि एक साल को सिक्के बनाने के लिये एक निश्चित दर पर सोना खरीदना और बेचना पड़ेगा। खरीदने और बेचने की कीमत में कुछ अन्तर हो सकता था। उदाहरण के लिये एक प्रामाणिक औंस सोने की खरीद की दर स्टर्लिंग में ३ पौ० १७ शि० ९५० थी, और बेचने की कीमत ३ पौ० ७ शि० १०३५० थी। इसका फल यह होता था कि धातु के रूप में सोने की कीमत इन दरों से भिन्न नहीं हो सकती थी। (३) सोने का आयात और निर्यात स्वतन्त्रतापूर्वक होता था।

इससे सब देशों में सोने की कीमत एक-सी होने की प्रवृत्ति बढ़ती थी। यदि किसी देश में सोने का भाव बढ़ता था, तो उसमें अन्य देशों से सोने का आयात होने लगता था। पहले देश में सोने की पूर्ति बढ़ने से देश में सोने की कीमत बढ़ेगी और दूसरे देश में निर्यात होने के कारण सोने की कीमत घटेगी। विभिन्न देशों में सोने के इस आवागमन के कारण कीमतों में एक साम्य स्थापित होने की प्रवृत्ति रहती थी।

✓ सन् १९२४ के बाद स्वर्णमान के चलन में कुछ महत्वपूर्ण परिवर्तन हुए। एक तो सब देशों में सोने के सिक्के चलन से हटा लिये गये। एकसाल के अधिका-रियों से कहा गया कि वे अपनी मुद्रा को सोने के सिक्कों के बदले सोने की धातु में बदल दे। इसे स्वर्ण धातु मान (gold bullion standard) कहा जाता है। इससे सोने के उपयोग में स्वर्णमान में परिवर्तन। बहुत क़िफायत हुई। दूसरे, कई देशों के केन्द्रीय बैंक अपने सुरक्षित (reserves) का कुछ भाग अथवा अग विदेशों में बिल, ड्राफ्ट अथवा जमा के रूप में रखने लगे। इस तरह के मान को स्वर्ण विनिमय मान (gold exchange standard) कहते हैं। इससे भी सोने के उपयोग में काफी बचत हुई।

स्वर्णमान की किसमें (Varieties of Gold Standard)—इस प्रकार तीन तरह के स्वर्णमान थे। पहली किस्म सन् १९१४ के पहले चालू थी और इसे स्वर्ण मुद्रा का मान (gold circulation or gold currency standard) कहते थे। इस प्रणाली के अन्तर्गत देश में जो सोने के सिक्के चलते थे, उनमें निश्चित मात्रा का सोना रहता था। अन्य सब मुद्राएँ जैसे अन्य किसी धातु के सिक्के, कागज के नोट इत्यादि माँग करने पर एक निश्चित दर पर इन सोने के सिक्कों में बदले जा सकते थे। सोने के सिक्के स्वतंत्रतापूर्वक बनवाये जा सकते थे और सोने के आयात और निर्यात की भी पूर्ण स्वतंत्रता थी।

परन्तु प्रथम महायुद्ध के बाद इस प्रकार का स्वर्णमान त्याग दिया गया और उसके स्थान पर दूसरी प्रणाली ग्रहण की गई। इस प्रणाली को स्वर्ण धातु मान (gold bullion standard) कहते थे। इसमें देश में सोने के सिक्के नहीं चलते। वास्तविक मुद्रा कागज के नोटों और किसी अन्य धातु के सिक्कों की होती थी और इनको

एक निश्चित दर पर निश्चित वजन के सोने के टुकड़ों में बदला जा सकता था। इंग्लैण्ड में बैंक नोट सोने की छड़ों में बदले जा सकते थे। प्रत्येक छड़ का वजन ४०० औंस होता था और $1\frac{1}{2}$ शुद्ध एक औंस की दर पर ३ पौ० १७ शि० १० ग्रे० होती थी। सन् १९२७ में भारत ने इस प्रणाली को ग्रहण किया और करेसी

कण्ट्रोलर की यह जिम्मेदारी थी कि वह माँग होने पर रुपये के बदले ४० तोला वजन के छड २१ रु० ७ आ० प्रति तोला के हिसाब से देता।

तीसरे प्रकार के मान को स्वर्ण विनिमय मान (gold exchange standard) कहते हैं। इसका चलन प्रथम महायुद्ध के पहले भारत तथा अन्य पूर्वी देशों में हुआ। युद्ध के बाद इसका प्रचार काफी बढ़ा, क्योंकि गरीबी के कारण बहुत से देश स्वर्णमान को पूर्ण रूप से ग्रहण नहीं कर सकते थे।

स्वर्ण विनियम मान। इस प्रणाली में देश में सोने के सिक्के नहीं चलते। देश की मुद्रा जिसमें कागज के नोट तथा साँकेतिक सिक्के (token coins) होते थे, एक निश्चित दर पर स्वर्ण पर आधारित विदेशी विनिमय (foreign exchange based on gold) में बदली जा सकती थी। सन् १९१७ के पहले भारत में यही मान प्रचलित था और इसके लिये उसे लंडन में काफी मात्रा में सुरक्षित कोष रखना पड़ता था। भारत का रुपया १ शि० ४ पें० की दर से स्टर्लिंग (जो सोने का सिक्का होता था) में बदला जा सकता था।

स्वर्णमान किस तरह चलता है (How the Gold Standard worked)
स्वर्णमान की कार्य-प्रणाली इस प्रकार समझाई जा सकती है। मान लो देश में विनिमय का एकमात्र माध्यम सोने के सिक्के हैं। इसलिये वस्तुओं की एक निश्चित मात्रा मालूम रहने पर चलन में रहनेवाले सोने के सिक्कों की मात्रा द्वारा कीमत निश्चित होगी। और सोने के सिक्कों की मात्रा देश में प्राप्त होनेवाले सोने की मात्रा पर निर्भर रहेगी। वास्तव में व्यावहारिक जीवन में नोटों और बैंक में जमा रकम के रूप में विनिमय के अन्य माध्यम भी रहते हैं। परन्तु इनसे मुद्रा सम्बन्धी मौलिक क्रियाओं और तत्वों में भेद नहीं होता। नोटों की मात्रा प्रायः सुरक्षित स्वर्ण के एक निश्चित अनुपात में रखी जाती थी और बैंकों की जमा का भी कानून अथवा प्रथा द्वारा प्रायः सुरक्षित स्वर्ण से निश्चित अनुपात रहता था। परन्तु इसमें दोनों का सम्बन्ध उतनी अच्छी तरह जाहिर नहीं था, जितना कि नोटों का जाहिर था। इसलिये किसी देश की मुद्रा की कुल मात्रा का सुरक्षित स्वर्ण के साथ काफी घनिष्ट सम्बन्ध रहता था। जब देश में स्वर्ण का आयात बढ़ता था तो मुद्रा की मात्रा बढ़ जाती थी जिससे वस्तुओं की कीमत बढ़ जाती थी, और जब स्वर्ण का निर्यात होता था, तब उसका उलटा होता था। परन्तु स्वर्ण के आवागमन की क्रिया का कीमतों पर यह प्रभाव पूर्णतः अपने आप नहीं होता था, जैसा कि ऊपर की पक्तियों से लगता है। बैंकों की, विशेषकर केन्द्रीय बैंकों की उधार देने की नीति तथा बैंक दर सम्बन्धी नीति का उस पर काफी प्रभाव पड़ता था। जब बैंक दर ऊँची रहती थी, तब लोग बैंकों से उधार कम लेते थे और कीमतें सोने के आवागमन का गिर जाती थी। परन्तु जब बैंक दर कम होती थी, तब कीमतें बढ़ जाती थी। प्रथम महायुद्ध के पहले केन्द्रीय बैंक अपने सुरक्षित स्वर्ण कोष की मात्रा के अनुसार अपनी

बैंक दर में भी परिवर्तन करते रहते थे। जब निर्यात के कारण सुरक्षित निधि में सोने की कमी हो जाती थी, तब बैंक-दर बढ़ा दी जाती थी। फलतः कीमतें गिरने लगती थी। इसी प्रकार जब किसी देश में सोने की मात्रा बढ़ जाती थी, तब उसमें बैंक-दर कम हो जाती थी। और कीमतें बढ़ जाती थी। सोने के आवागमन और कीमतों की सतह में जो यह परस्पर सम्बन्ध होता है, उसमें मान का स्वतः चालन (automaticity of the standard) निहित होता है।¹

वाह्य व्यवसाय की दृष्टि से जिन देशों में स्वर्णमान होता है, उनकी विनिमय की दर स्थायी होती है। यह दर सिककों में सोने की मात्रा अथवा वजन पर निर्भर रहती है। जब किसी देश का व्यवसाय विपक्ष में होता था और विनिमय की दर इससे कम मूल्य दर (par of exchange) से इतनी बढ़ जाती थी कि वह मोना बाहर भेजने के खर्च से भी अधिक होती थी, तब मोना देश के बाहर जाने लगता था और उसकी कीमत गिरने लगती थी। चूंकि हर एक आदमी वहाँ खरीदना पसन्द करेगा, जहाँ कीमत कम होगी, इसलिये सोने का निर्यात बढ़ेगा। और चूंकि प्रत्येक आदमी वहाँ बेचेगा, जहाँ कीमत अधिक होगी, इसलिये मोने का आयात काम होगा। फल यह होगा कि व्यवसाय फिर उस देश के पक्ष में बढ़ेगा और विनिमय की दर समता (par) की तरफ बढ़ेगी।

साधारण परिस्थितियों में स्वर्णमान इस तरह काम करता था। कई लेखकों का मत है कि स्वर्णमान स्वतः क्रियाशील होता रहता था। उसे चलाने के लिये किसी अन्य एजेंसी द्वारा प्रबन्ध की आवश्यकता नहीं होती थी।

स्वर्णमान अपने आप परन्तु स्वर्णमान वास्तव में जिस प्रकार काम करता था कहाँ तक चलता है? उसके अव्ययन से पता चलता है कि वास्तव में ऐसा नहीं था। अर्थात् वह अपने आप नहीं चलता था। यह बात सही नहीं है। ऐसा कहना स्वर्णमान की कार्य-प्रणाली का गलत अर्थ लगाना है। प्रथम महायुद्ध के पहले भी स्वर्णमान की कार्य-प्रणाली में काफी हद तक प्रबन्ध रहता था। बैंकों की जमा की मात्रा में और स्वर्ण की सुरक्षित निधि में कोई स्वतः सम्बन्ध नहीं था। विभिन्न देशों के बीच स्वर्ण का यातायात केन्द्रीय बैंकों की नीति के कारण कुछ हद तक सीमित हो जाता था। बल्कि अब यह स्वीकार किया जाता है कि प्रथम महायुद्ध के पहले इंग्लैण्ड में स्वर्णमान की सफलता का कारण यह था कि ससार के मुद्रा वाजारों में इंग्लैण्ड का स्थान प्रमुख था और बैंक ऑफ इंग्लैण्ड ने अपने इस प्रतिष्ठापूर्ण स्थान का काफी बुद्धिमानी से उपयोग किया।

¹ Dr. F. Mlynarski, The Functioning of the Gold Standard, p. 15.

गत महायुद्ध के पहले प्रवन्ध का अंश काफी बढ़ गया था। प्रथम महायुद्ध के हले खुले बाजार की नीति (open market policy) का विकास हुआ था।

अब उसका और अधिक उपयोग होने लगा। फिर यह भी आवश्यक समझा जाने लगा कि जहाँ तक संभव हो, केन्द्रीय बैंको की सहायता से कीमतों को स्थिर और मजबूत रखने का प्रयत्न किया जाना चाहिए। दोनों महायुद्धों के बीच

के वर्षों में प्रवन्ध की आवश्यकता काफी बढ़ी। स्वर्ण के यातायात का खर्च कम हो गया, जिससे सोने के दो प्रकार के विनियमों का अन्तर भी कम हो गया। इसलिये मुद्रा-प्रणालियों पर अन्तर्राष्ट्रीय घटनाओं का प्रभाव अधिक तीव्रता से पड़ने लगा। किसी देश में थोड़ा-सा भी परिवर्तन हुआ अथवा व्याज की दर में यदि थोड़ा-सा भी परिवर्तन हुआ तो सोने का यातायात शुरू हो जाता था। अब बड़ी मात्रा में एक ऐसी अन्तर्राष्ट्रीय रकम या निधि तैयार हो गई जिससे आर्थिक प्रणालियों के सामने एक बड़ा खतरा उपस्थित हो गया। योरोप में जो व्याज के लिये पूंजी लगानेवाले थे, उनके मन में मुद्रास्फीति (inflation) का सन्देह होने लगा और वे अपनी पूंजी को लम्बे समय के लिये लगाने में हिचकिचाते लगे। यदि एक पूंजीपति के मन में किसी तरह का जरा भी सन्देह हुआ तो वह अपनी पूंजी एक देश से समेटकर दूसरे देश में भेज देगा, जिसे वह अधिक सुरक्षित समझता था। जब पूंजी का इस प्रकार का परिवर्तन एक स्थान से दूसरे स्थान में लगातार होने लगा तो केन्द्रीय बैंकों का काम काफी कठिन हो गया। अपने देश का मुद्रा बाजार सुरक्षित रखने के लिये तथा उसमें स्थिरता बनाये रखने के लिये केन्द्रीय बैंक अनचाहे स्वर्ण आयात को सरकारी ऋण-पत्र बेचकर खपाने लगे। यदि स्वर्ण निर्यात द्वारा कीमतों पर प्रभाव पड़ता था तो इस प्रभाव को नष्ट करने के लिये खुले बाजार में ऋण-पत्र खरीदे जाते थे। इन तरीकों से स्वर्ण के यातायात का प्रभाव कीमतों पर पड़ना बन्द हो गया। इस प्रकार स्वर्णमान पूर्णरूप से प्रवन्धित मान हो गया।

इस सम्बन्ध में एक मुहवरा-सा प्रचलित हो गया था, जिसे 'स्वर्ण-मान खेल के नियम' (rules of the gold standard game) कहते थे। यहाँ इसकी कुछ चर्चा करनी आवश्यक है। स्वर्णमान को सफल बनाने स्वर्णमान खेल का नियम के लिये दो नियमों का पालन करना आवश्यक है। पहला यह है कि स्वर्ण के यातायात को कीमतों पर प्रभाव डालने की पूर्ण सुविधा मिलनी चाहिए। जब स्वर्ण का आयात होता है तो उधार साख (credit) को विस्तृत करना चाहिए और जब सोना बाहर जाता है तो देश में साख को कम करना चाहिए। दूसरे प्रत्येक देश की आर्थिक व्यावसायिक नीति ऐसी हो कि अन्य देशों को व्यावसायिक कार्यों के सम्बन्ध में जो रकम देनी पड़ती है और उसके लिये जो नकद मुद्रा देनी पड़ती है, उसका भुगतान आसानी से किया जा

सके। जो साहूकार देश है, उनको निर्यात से अधिक आयात स्वीकार करना चाहिए और सरक्षक करो अथवा ऐसे ही अन्य तरीको द्वारा आयात कम नहीं करना चाहिए। क्योंकि इन्ही आयातों द्वारा तो कर्जदार देश साहूकार देशों का ऋण चुकाते हैं।

✓ स्वर्णमान का टूटना (Break-down of the Gold Standard)—

दो महायुद्धों के बीच के वर्षों में स्वर्णमान के सम्बन्ध में इन नियमों का पालन किसी भी देश ने नहीं किया। पहले नियम को प्रायः सब देशों ने भंग किया। सोने के याता-यात का कीमतों पर स्वाभाविक प्रभाव नहीं पड़ने दिया गया। इस काल में मोना

✓ लगातार इंग्लैंड के बाहर जा रहा था। इसके प्रभाव से अपनी आन्तरिक कीमतों को बचाने के लिये उसने ऋण-पत्र खरीदना शुरू किया। इस काल में अमेरिका में सोने का आयात बड़ी मात्रा में हो रहा था। उसने भी इसके प्रभाव से अपनी कीमतों

को बचाने के लिये उपयुक्त उपाय किये। दूसरे नियम का भी तीन प्रधान देशों (a) अर्थात् इंग्लैंड, फ्रांस, और अमेरिका ने उल्लंघन किया। इसे सब लोग स्वीकार करते हैं कि जब इंग्लैंड ने सोने के विनिमय की पुरानी दर स्थापित की तब स्टर्लिंग का मूल्य डालर की दर में लगभग १० प्रतिशत अधिक था। यद्यपि विनिमय की दर ऊँची बाँधी गई थी, परन्तु इंग्लैंड में मजदूरी की दर तथा अन्य वस्तुओं के लागत खर्च में विशेष कमी नहीं हुई थी। यह आवश्यक था कि इंग्लैंड कुछ ऐसे उपाय करे जिससे मजदूरी तथा अन्य खर्चों और कीमतों में कमी हो। परन्तु इस प्रकार के उपाय नहीं किये गये। उस देश का आर्थिक संगठन ऐसा था कि उसमें परिवर्तन की गुंजाइश कम थी। और मजदूरी कम करने की सरकार की हिम्मत नहीं हुई। फल यह हुआ कि ऊँची कीमतों के कारण उसका माल ससार के बाजारों में प्रतियोगिता का सामना नहीं कर सका। इससे निर्यात व्यवसाय में कमी हुई और व्यवसाय देश के विपक्ष में जाने लगा, जिससे सोने का निर्यात बढ़ने लगा। स्वर्णमान में लोचदार आर्थिक संगठन आवश्यक है, जिससे कीमतें भी सोने के यातायात के अनुसार घटती बढ़ती रहे। इसलिये जब कीमतों और लागत खर्चों में परिवर्तन नहीं हुआ तो इंग्लैंड को स्वर्णमान छोड़ना पड़ा। स्वर्णमान छोड़नेवाला इंग्लैंड पहला देश था और इसमें कोई आश्चर्य की बात नहीं है।

(b) इंग्लैंड के विपरीत जब फ्रांस ने स्वर्णमान फिर से ग्रहण किया तो उसने अपनी मुद्रा की कीमत घटा दी। इससे उसका निर्यात व्यवसाय और विदेशों में पूँजी बढ़ी। साम्य बनाये रखने के लिये इस पूँजी को विदेशों में ही लगाना चाहिए था। परन्तु फ्रांस के पूँजीपति अपनी पूँजी को विदेशों में लगाने के लिये तैयार नहीं थे। विदेशों में कमाई गई पूँजी का केवल थोड़ा-सा अंश अल्पकालीन जमा के रूप में विदेशों में छोड़ी गई। बाकी को सोने के रूप में फ्रांस लाया गया। इस काल में फ्रांस ने काफी सोना इकठ्ठा किया। परन्तु इस सोने के आयात के साथ-साथ कीमतों की सतह को नहीं

उत्ते दिया गया। प्रथम महायुद्ध के बाद अमेरिका का सयुक्तराज्य साहूकार देश हो या। साहूकार देश को अपना कर्ज माल के आयात के रूप में लेने को तैयार रहना चाहिए। परन्तु इस काल में अमेरिका ने बड़ी कड़ी सरक्षण की नीति ग्रहण की। चे-ऊँचे कर लगाकर आयात बन्द कर दिये गये इसलिये उसके कर्जदार ऋण कानि के लिये सोना देने के लिये बाध्य हुए। परन्तु सोने के इस आयात का प्रभाव मितो पर नहीं पड़ने दिया गया।

सन् १९३१ के बाद स्वर्णमान के टूटने के ये दो प्रधान कारण थे। जब ससार स्वर्णमान के खेल के नियमों का पालन नहीं किया, तब वह यह आशा नहीं कर सकता कि स्वर्णमान सरलतापूर्वक चलता रहेगा। उसके असफल होने के अन्य कारण भी हैं जो उतने ही महत्वपूर्ण हैं। इस काल में स्वर्णमान कायम रखना काफी पेचीदा म हो गया। सोने के दो अनुपातों में अन्तर कम हो जाने के कारण प्रत्येक देश की मुद्रा-प्रणाली पर छोटी-छोटी अन्तर्राष्ट्रीय घटनाओं का प्रभाव पड़ने लगा। यही इसी काल में तरह-तरह की नई-नई कठिनाइयाँ पैदा हुईं। अन्तर्राष्ट्रीय अल्पकालीन पूँजी (जिसे 'खराब' मुद्रा कहा जाता था और ऐसा कहना ठीक भी था) लगा-तार एक देश से दूसरे देश में घूमती रहती थी। इससे स्वर्णमान की नाजुक प्रणाली पर काफी जोर पड़ता था। सन् १९३१ में इंग्लैण्ड को जो स्वर्णमान त्यागना पड़ा, तब में उसका तत्काल कारण यह था कि वैको सम्बन्धी अन्तर्राष्ट्रीय सङ्घ के य से इंग्लैण्ड से अल्पकालीन पूँजी काफी मात्रा में घटा ली गई। इनके सिवा ससार में आर्थिक सङ्गठन में कुछ ऐसे परिवर्तन हुए, जिनके कारण स्वर्णमान का सरलतापूर्वक चलना कठिन हो गया। महायुद्ध के बाद कई देशों पर कर्ज और युद्ध-क्षति पूर्ण करने का भार आ पड़ा। इनको चुकाने की समस्याओं ने अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय और वित्तमय पर बड़ा विषम प्रभाव डाला। कर्जदार देश अपना सोना खोने लगे। इस-लिये उन्होंने अपनी आर्थिक रक्षा के उपाय किये। आर्थिक कठिनाइयाँ तो गम्भीर थीं, साथ ही राजनीतिक वातावरण भी विषम और सकटपूर्ण होता गया। और युद्ध-क्षति की पूर्ति के रूप में दबाव डालकर जो लम्बी रकमें हारे हुए देशों से ली गईं, उससे ससार का आर्थिक ढाँचा लचर हो गया और उसका आसानी से चलाना असम्भव हो गया। एक अन्य महत्वपूर्ण कारण यह था कि प्रायः सब देशों ने सरक्षण की कड़ी नीति ग्रहण की। ऊँचे सरक्षक करों के कारण युद्ध सम्बन्धी करों और क्षति-पूर्ति को रकमें अदा करना असम्भव हो गया।

इन सब का इकठ्ठा फल यह हुआ कि ससार के सब देशों में स्वर्णमान टूट गया। जब ससार के राष्ट्रों में घोर राष्ट्रीयता का वातावरण फैला हो, तब कोई भी अन्तर्राष्ट्रीय प्रणाली सफल नहीं हो सकती।

स्वर्णमान के गुण और दोष (Merits and Demerits of Gold Standard) —स्वर्णमान का सबसे बड़ा लाभ यह होता है कि उसे ग्रहण करने

वाले देश में एक ऐसी मुद्रा-प्रणाली हो जाती है, ११
 स्वर्णमान मुद्रा स्फीति जगह मान्य होती है। अभी तक संसार में स्वर्णमान को रोकता है। अन्तर्राष्ट्रीय मुद्रा मान के रूप में चल सका है। स्वर्णमान के और भी कई लाभ बतलाये जाते हैं। जब यह मालूम हो जाता है कि किसी देश की मुद्रा सोने में परिवर्तित हो सकती है, तब उस देश की सरकार एक सीमित मात्रा में ही मुद्रा चलाती है। सरकार उतने ही कागजों नोट चलावेगी, जितना उसकी सुरक्षित निधि में उनके बदले में देने के लिये मोता होगा। वह सुरक्षित सोने से अधिक नोट नहीं चलावेगी। समार के सब देश केवल उतनी ही मात्रा में मुद्रा चलावेगे, जितना संसार में सोने का उत्पादन होगा। इसलिये जिस देश की मुद्रा दृढ़ता के साथ सोने पर आधारित है, उसमें सोने में अधिक कागजी मुद्रा नहीं चल सकती। इस दृष्टि से स्वर्णमान त्रुटिरहित माना जाता था। यह भी कहा जाता था कि उससे एक अपने आप चलनेवाली मुद्रा प्रणाली प्राप्त हो जाती थी। यह देखा गया है कि जब किसी देश ने स्वर्णमान छोड़ा है, तो उसकी मुद्रा प्रणाली का ऐसा कुप्रबन्ध हुआ है कि देश के आर्थिक संगठन में काफी गड़बड़ी उत्पन्न हो जाती है।

तीसरे, उससे कीमतों में अपेक्षाकृत स्थिरता आ जाती है। स्वर्ण मुद्रा प्रणाली सोने के उत्पादन पर निर्भर होती है और सोने के उत्पादन में मोसिमी अथवा अल्पकालीन परिवर्तन नहीं होते। यदि गेहूँ मुद्रा का माप होता तो किसी वर्ष फसल खराब होने पर बैकों का सुरक्षित कोष एकदम कम हो जाता तथा कीमतों की सतह में उथल-पुथल मच जाती। सोने के अत्यधिक खटाऊ होने के कारण उसकी वर्तमान पूर्ति इतनी अधिक है कि उसका वार्षिक उत्पादन कुल पूर्ति का बहुत थोड़ा अंश होता है। इस कारण से अन्य वस्तुओं की अपेक्षा उसकी पूर्ति अपेक्षाकृत स्थिर और मजबूत होती है। कहा जाता है कि सोने की कीमत में अधिक स्थिरता रहती है।

एक लाभ यह भी है कि स्वर्णमान से विदेशी विनिमय की दर में स्थिरता बनी रहती है। जब हम देखते हैं कि गत कुछ वर्षों से विनिमय की मजबूत दर। स्वर्णमान के न होने के कारण अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय की उन्नति में कितनी अधिक बाधा हुई है, तब हमें इस स्थिरता के लाभों का पता चलता है। विनिमय की दरों की दृढ़ता के कारण कई देशों की कीमतों की सतहों में भी काफी समता आ गई थी।

यदि इन लाभों की हम बारीकी के साथ छानबीन करें तो कुछ की सत्यता के बारे में सन्देह होने लगता है। हम देख चुके हैं कि स्वर्णमान अपने आप चलनेवाला मान

4

नहीं है। मुद्रा प्रणाली को स्वर्णमान पर चलाने के लिये उससे मुद्रास्फीति उसका प्रबन्ध केन्द्रीय बैंक द्वारा कराना होता है, और कम नहीं होती। जैसा सन् १९३४-३६ में फ्रांस ने अनुभव किया, स्वर्णमान

✓ रखना आसान काम नहीं है। सन् १९२९ के बाद जो ससार

व्यापी व्यावसायिक मदी आई उसका एक बड़ा भारी कारण यह था कि कई देशों ने स्वर्णमान बनाये रखने के प्रयत्न किये। इसलिये त्रुटिरहित मान की कल्पना नहीं की जा सकती। फिर यह भी नहीं कहा जा सकता कि स्वर्णमान से मुद्रास्फीति नहीं होगी। वह मुद्रा का मूल्य सोने की कीमत से बाँध देता है। यदि सोने का उत्पादन बढ़ता है और उसकी कीमत घटती है, तो अन्य वस्तुओं की कीमतें बढ़ेंगी।

दूसरे स्वर्णमान ने कीमतों की दृढ़ता न-तो समय के सम्बन्ध में न स्थान के सम्बन्ध में स्थापित की। यदि लगातार कई वर्षों तक सोने का उत्पादन बढ़ता या घटता रहे, तो दीर्घकाल में वस्तुओं की कीमतें या तो घटेगी या बढ़ेंगी। उससे समय और स्थान वास्तव में पूरी उन्नीसवीं शताब्दी में ससार का अनुभव यही के सम्बन्ध में कीमतों में रहा। सन् १८७४ और १८९६ के बीच में आस्ट्रेलिया स्थिरता नहीं आती। और केलीफोर्निया की खदानों ने सोने का उत्पादन बढ़ाकर उसकी पूर्ति बढ़ाई, जिससे ससार में वस्तुओं की कीमत बढ़ी। इसी प्रकार विभिन्न देशों की आन्तरिक कीमतें यद्यपि सोने के आवागमन के कारण एक दूसरे से सम्बन्धित थी, फिर भी व्यवसाय और पूँजी की परिस्थितियों के कारण उनमें काफी घटी-बढ़ी हुई।

स्वर्णमान में कीमतों का भविष्य भी बड़ा अनिश्चित रहता है। कीमतों में कई कारणों से उथल-पुथल हो सकती है। "यदि सोने की नई खदानों का पता चलता है, अथवा खोदने के तरीकों में परिवर्तन होते हैं, यदि कुछ देश स्वर्णमान ग्रहण करने का निश्चय करते हैं अथवा कुछ देश उसे छोड़ने का निश्चय करते हैं; यदि भारतवासी किसी प्रथा को छोड़ देते हैं अथवा यदि लन्दन के सर्राफ कोई निश्चय करते हैं," तो उसका प्रभाव कीमतों पर पड़ना लगभग निश्चित है।

स्वर्णमान की एक अमुविधा यह है कि वह सरकार की निर्णय-शक्ति सकुचित कर देता है। स्वर्णमान पर चलनेवाले देश के लिये एकता आवश्यक है। उनके कुछ कार्य राष्ट्रीय शक्ति को सीमित करता है। एक समान होने चाहिये। इसलिये जो देश स्वर्णमान ग्रहण करता है, उसे अन्य देशों के साथ सहयोग करना पड़ता है, वह मनचाही नहीं कर सकता। अर्थात् उसे कुछ

हद तक अपनी सत्ता छोड़नी पड़ती है। उसे एक औसत-नीति का पालन करना पड़ता है। अर्थात् मुद्रा के विस्तार और सकुचन के सम्बन्ध में एक औसत दर का पालन करना पड़ता है। यदि मदी के बाद कोई देश सब लोगों को काम देने के विचार से

उत्पादन बढ़ाने के लिये पूंजी का विस्तार करना चाहता है, तो संभव है कि स्वर्णमान पालन करने के कारण वह ऐसा न कर सके।

प्रबन्धित मुद्रा (Managed Money)—जिस मुद्रा का मूल्य निश्चित योजना के अनुसार केन्द्रीय बैंक द्वारा नियन्त्रित किया जाता है, उस मुद्रा प्रणाली को नियन्त्रित या प्रबन्धित मुद्रा-प्रणाली कहते हैं। इस अर्थ में आजकल सब मुद्रा-प्रणालियाँ नियन्त्रित होती हैं। लेकिन प्रायः नियन्त्रण शब्द उस मुद्रा प्रणाली के सम्बन्ध में उपयोग किया जाता है, जहाँ अपरिवर्तनशील कागजी मुद्रा का चलन होता है और जहाँ मुद्रा को मजबूत रखने के लिये उसका परिचालन एक निश्चित योजना के अनुसार केन्द्रीय बैंक द्वारा किया जाता है। इस तरीके के समर्थकों का कहना है कि इस रीति से स्वर्णमान सबधी सब त्रुटियाँ दूर हो जाती हैं। केन्द्रीय बैंक कीमतों की घटी-बढ़ी पर नियन्त्रण रख सकता है और इसके लिये उसे सोने का सुरक्षित कोष रखने की आवश्यकता नहीं पड़ेगी यदि आवश्यक समझा जाय तो केन्द्रीय बैंक कीमतों को दृढ़ रख सकता है। इस प्रणाली से प्रत्येक देश को अपनी मुद्रा का प्रबन्ध अपनी इच्छानुसार करने की काफी स्वतन्त्रता रहती है। उसे अन्य देशों के साथ चलने की अथवा उनका अनुकरण करने की आवश्यकता नहीं रहती। इस प्रणाली से प्रत्येक देश मुद्रा के सबध में स्वतन्त्र रह सकता है।

स्वर्णमान की सफलता के लिये लोचदार और परिवर्तनशील आर्थिक सगठन आवश्यक है। परन्तु हमारे आर्थिक सगठन काफी बेलोचदार अर्थात् अपरिवर्तनशील हो गये हैं। इसलिये अब स्वर्णमान का ठीक ढंग से चलना असम्भव हो गया है। यदि हम करो अथवा कीमतों की तरह मजदूरी की दर भी घटा और बढ़ा सके तो स्वर्णमान पर जाना संभव है। परन्तु ऐसा करना अब संभव नहीं है। फिर आजकल ससार में सोने का उत्पादन कम हो रहा है। इससे यह कहा जा सकता है कि सोने की कीमत गिरेगी, जिससे व्यावसायिक मदी और बढ़ेगी। इसलिये अच्छा वही होगा कि कागज की मुद्रा प्रणाली रखी जाय और आन्तरिक कीमतों को मजबूत तथा स्थिर रखने की कोशिश की जाय।

सोने के सम्बन्ध में जो अनुभव कर रहे हैं, उनको देखते हुए कागजी मुद्रा-प्रणाली का तर्क काफी आकर्षक मालूम होता है। परन्तु यदि गम्भीरतापूर्वक विचार किया जाय तो कागजी मुद्रा से होनेवाली असुविधाएँ और हानियाँ और कागजी मान के विरुद्ध तर्क भी भयानक लगती हैं। कागजी मुद्रा के प्रणाली के समर्थक यह भूल जाते हैं कि प्रजातन्त्र के समान स्वर्णमान भी राष्ट्रीय जीवन का एक आवश्यक अंग समझा जाता है। जब १९३० के बाद स्वर्णमान छोड़ा गया तो लोगों ने काफी सख्या में स्वर्ण-सचय करना शुरू किया। जब तक लोगों के मन में सोने के लिये मोह है, तब तक उसका मुद्रा के साथ किसी-न-किसी रूप में सम्बन्ध रखना चाहिये। इस भावुकतापूर्ण तर्क को छोड़कर, स्वयं कागजी मुद्रा में कुछ दोष

ते है। ² मुद्रा-स्फीति के समय कागजी मुद्रा किसी प्रकार की सुरक्षा नहीं देती। जिन लोगों को युद्धकालीन मुद्रास्फीति की याद है, उनके मन में स्थायी कागजी मान के तिरश्चा होना असम्भव है। और जब तक जनता का उसमें विश्वास नहीं होगा, तब तक उसकी सफलता में सन्देह ही रहेगा। दूसरे कागजी-मान से विनिमय की दर सदा दिलती रहेगी। हमारा ध्येय यह होगा कि आन्तरिक कीमते स्थिर रहे और विनिमय की दर व्यावसायिक परिस्थितियों के अनुसार बदलती रहे। इससे विदेशी व्यवसाय में काफी अनिश्चितता आ जायगी और पूँजी के स्वतंत्रतापूर्वक अन्तर्राष्ट्रीय आवागमन में बाधा पड़ेगी। पिछली बार जो व्यावसायिक मंदी हुई थी उसका एक बड़ा कारण यह था कि पूँजी का स्वतंत्र अन्तर्राष्ट्रीय आवागमन बन्द हो गया था। चूँकि अन्तर्राष्ट्रीय पैमाने पर पूँजी लगाये बिना व्यावसायिक मंदी दूर नहीं हो सकती, इसलिये कागजी मान इस सम्बन्ध में होनेवाली कठिनाइयों को और बढ़ावेगा। तीसरे, इन परिस्थितियों में पूँजी सम्बन्धी स्थिरता बनाये रखना असम्भव होगा। विनिमय सम्बन्धी कुछ परिवर्तनों के कारण यदि मुद्रा की कीमत कम हो जाती है, तो उससे दूसरे देशों के प्रति ऋण में काफी गड़बड़ी होगी। तब वे देश सरक्षक कर, विनिमय सम्बन्धी बन्धन इत्यादि खड़े करेंगे। कुछ देश अपना निर्यात बढ़ाने के लिये विनिमय सम्बन्धी प्रतियोगिता करेंगे और अपनी दर घटावेंगे। यद्यपि उन्हें इनमें सफलता नहीं मिलेगी, तथापि इससे अन्य देशों की कीमतों की मजबूती खतम हो जायगी।

इन मुद्रा मानों के गुण और दोष तथा हानि और लाभ चाहे जो हो, अब यह निश्चित है कि पुराना स्वर्णमान कभी नहीं लौटेगा। जिस आर्थिक संगठन में सब लोगों को काम देने की योजना हो, उसमें स्वर्णमान सफलतापूर्वक नहीं चल सकता। पूर्ण वाकारी (full employment) अर्थात् सब लोगों को काम देने की योजना में प्रधान उद्देश्य यह रहता है कि उत्पादन को अधिक से अधिक बढ़ाया जाय, जिससे बेकारी खतम हो जाय। परन्तु जैसा श्रीमती रॉबिन्सन ने कहा है,¹ स्वर्णमान की प्रवृत्ति सदा मुद्रा संकुचन (deflation) की ओर रहती है। जिस देश का सोना निर्यात में जा रहा होगा, वह अपना उधार खाता अवश्य कम करेगा जिससे भुगतान सम्बन्धी साम्य बना रहे। परन्तु जो देश सोना पा रहा है, उसे अपनी साख अथवा उधार खाता कम करने की आवश्यकता नहीं है और प्रायः वह कम नहीं करेगा। उसका फल यह होगा कि जो देश सोना खो रहा है, उसमें मुद्रा की कमी अथवा संकुचन और अधिक होगा, जिससे बेकारी और अधिक बढ़ेगी। इसलिये अब कोई देश स्वर्णमान ग्रहण करने को तैयार नहीं है।

¹ "The International Currency Proposals", Economics Journal, 1913, p. 161.

परन्तु इसका मतलब यह नहीं कि सोने का कोई उपयोग ही न रहेगा। अमेरिका के पास ससार भर में सबसे अधिक सोना है और ब्रिटिश कॉमनवेल्थ सोने का बहुत बड़ा उत्पादक है। इन दोनों देशों का स्वार्थ इसी में है कि सोने की कीमत दृढ़ रहे। यह हुआ है कि अन्तर्राष्ट्रीय मुद्रा-कोष (International Monetary Fund) सम्बन्धी जो समझौता हुआ है, उसमें इन दोनों देशों के स्वार्थों की रक्षा करने की कोशिश की गई है। अब अन्तर्राष्ट्रीय ऋण सोने के आधार पर चुकेंगे और विनिमय की दर सोने के आधार पर निश्चित की जायगी। परन्तु कुछ निश्चित सीमाओं के भीतर इन विनिमय की दरों में परिवर्तन किये जा सकते हैं।

अध्याय ३८

साख, उधार

Signature
(Credit)

साख क्या है? साख का अर्थ होता है, विश्वास करना अथवा विश्वास पर देना। यदि हम नकद लेन-देन पर विचार करें तो साख या विश्वास पर लेन-देन या विनिमय जल्दी समझ में आ जायगा। नगद लेन-देन में माल बिक्री किया जाता है और उसके दाम भी उसी समय चुका दिये जाते हैं। साख का आधार विश्वास है। लेकिन जब साख पर अथवा उधार सौदा होता है तो माल तो बिक्री हो जाता है, पर उसका मूल्य उसी समय नहीं मिलता। उस समय भविष्य में किसी समय मूल्य देने का वादा किया जाता है। चूँकि उधार लेन-देन में भविष्य में नकद दाम देने का वादा किया जाता है, इसलिये यह आवश्यक है कि जो आदमी उधार देता है, वह उधार लेनेवाले का विश्वास करे। उधार का आधार विश्वास है। देनेवाले को उधार लेनेवाले पर इतना विश्वास होना चाहिये कि उसकी मशा मूल्य चुकाने की है और वह अपने वादे के अनुसार दाम देने में समर्थ होगा।

नकद विनिमय की अपेक्षा उधार विनिमय में कुछ सुविधायें रहती हैं। वस्तु विनिमय में जो श्रुटियाँ थी, वे मुद्रा द्वारा काफी हद तक दूर हो गईं। लेकिन मुद्रा द्वारा जो विनि-

मय होता है, उसमें कुछ कठिनाइयाँ होती हैं। हम सब मुद्रा साख की उपयोगिता। स्वीकार करने को तैयार रहते हैं। परन्तु मान लो हम ५०,००० रुपये का माल बेचते हैं, तो बदले में ५०,००० रुपया नकद (अर्थात् सिक्के) स्वीकार करने को तैयार न होंगे। इतनी बड़ी रकम बहुत असुविधाजनक होगी। उसकी रक्षा करना भी एक समस्या होगी। फिर मान लो एक दूर स्थान में कई हजार रुपये का सोदा करते हैं। तब उतने लम्बे सफर में बड़ी रकम ले जाना और उसे व्यवसायी को देना काफी खतरनाक है, और साथ ही उसमें खर्च भी अधिक होगा। साख या उधार की सहायता से ये सब कठिनाइयाँ दूर हो जाती हैं।

साख की जो अन्तिम उपयोगिता होती है, उसके हिसाब से हम उसे उपयोग-साख और उत्पादन-साख में बाँट सकते हैं। जो साख हम उधार लेते हैं, उसका उपयोग तुरन्त किया जा सकता है। इसे हम उपयोग साख या उपभोग साख कह सकते हैं। कई दूकानदार अपने ग्राहकों को उधार देते हैं, क्योंकि वे तुरन्त नकद दाम नहीं दे सकते। किश्तबन्दी पर उधार देने की प्रथा भी साख का एक उदाहरण है। साख का उपयोग इस प्रकार भी किया जा सकता है कि उधार लेनेवाले से जितनी रकम लेनी है, उसके सिवा भी कुछ अधिक प्राप्ति हो सकती है। तब साख पूँजी का काम करती है और हम उसे पूँजी के समान मान सकते हैं। इस प्रकार की साख को उत्पादन कहते हैं।

साख का दूसरा वर्गीकरण व्यावसायिक साख और बैंक-साख है। माल के उत्पादन और विक्री के सम्बन्ध में जिस साख का उपयोग होता है, उसे व्यावसायिक साख कहते हैं। यदि एक थोक व्यापारी एक फुटकर व्यापारी को इस शर्त पर माल देता है कि वह तीन माह के भीतर उसकी रकम चुका देगा तो वह व्यावसायिक साख कहलायेगी। हुण्डी व्यावसायिक साख का एक साधन है। बैंक की साख समझने के लिये यह जानना आवश्यक है कि उधार देने के लिये बैंक रुपया कहाँ से पाते हैं। यदि किसी बैंक के पास दस हजार रुपया सुरक्षित कोष है, तो वह कम से कम उससे पाँच-छ गुनी अधिक रकम उधार दे सकता है। यह इसलिये संभव होता है कि लोगों को और बैंक में रुपया जमा करनेवालों को उस बैंक में विश्वास होता है। इस प्रकार बैंक अपनी साख उधार देता है। बैंक-नोट इस प्रकार की साख के अच्छे उदाहरण हैं।

साख के साधनों के प्रकार (Types of Credit Instrument)—आजकल साख के साधन कई प्रकार के होते हैं, जैसे—(१) चेक, (२) बैंक-नोट, (३) सरकारी नोट, (४) हुण्डी (bills of exchange), (५) प्रमिसरी नोट (promissory notes), (६) बैंक की हुण्डी (banker's draft), (७) वही की साख (book credit) इत्यादि।

(१) चेक बैंक को आदेश होता है। बैंक में जमा करनेवाला उसे यह आदेश देता है कि जिसके नाम यह चेक है, उसे हमारे हिसाब में से चेक में लिखी हुई रकम दे दो।

जब तक चेक भुनाया नहीं जाता, तब तक वह साख का एक साधन रहता है। चेक यह भी बतलाता है कि लेनेवाले को चेक देनेवाले पर ओर उस बैंक पर विश्वास है। अर्थात् चेक लेनेवाले के विश्वास पर निर्भर है। (२) बैंक-नोट बैंको द्वारा दिये जाते हैं। बैंक-नोट बैंक का एक वादा है कि मांग होने पर बैंक उसके बदले कानून-ग्राह्य मुद्रा देगा। बैंक-नोटों को वे लोग स्वीकार करते हैं जिन्हें बैंक की दृढ़ता अर्थात् उसकी मान में विश्वास होता है। बड़े-बड़े ओर मजबूत बैंकों के नोटों का काफी चलन होता है और बहुधा वे कानून-ग्राह्य होते हैं। आजकल बैंकों के नोटों पर कानून का नियंत्रण होता है। और अधिकतर देशों में केवल केन्द्रीय बैंकों को नोट चलाने का एकाधिकार प्राप्त रहता है। (३) सरकारी नोट भी बैंक नोटों की तरह होते हैं। अन्तर केवल इतना होता है कि सरकारी नोट सर्वमान्य ओर कानून-ग्राह्य होते हैं। जब तक सरकारी नोट मुद्रा में परिवर्तनशील होते हैं, तब तक वे प्रामाणिक मुद्रा अथवा मोने की तरह माने जाते हैं। उनका चलन इसलिये होता है कि जनता का सरकार में विश्वास होता है। लोग जानते हैं कि मांग करने पर सरकार उसके बदले में प्रामाणिक मुद्रा दे देगी। (४) हुडी अथवा बिल ऑफ एक्सचेंज बेचनेवाले के द्वारा खरीदार के नाम एक आदेश रहता है कि खरीदार एक निश्चित समय के भीतर सोदा की रकम चुका दे। हुडी ओर चेक में यह फरक होता है कि चेक में मांग करते ही नकद रकम देनी पड़ती है, लेकिन हुडी की रकम एक निश्चित समय के बाद चुकानी पड़ती है। यह समय हुडी में लिखा रहता है। कहा जाता है, कि चेक वह हुडी है, जो मांग करते ही भुनानी पड़ती है। (५) रक्का एक लिखित वादा होता है, जिसे उधार लेने वाला साहूकार के प्रति करता है। इसमें प्रायः एक तीसरे आदमी की जमानत होती है और यह आदमी ऐसा होता है, जिसमें साहूकार को विश्वास होता है। बहुधा साहूकार अथवा बैंक व्याज काटकर बाकी रकम उधार लेने वाले को देता है। (६) जब एक बैंक दूसरे बैंक के नाम चेक देता है, तो उसे बैंक की हुडी या ड्राफ्ट कहते हैं। जब एक बैंक दूसरे बैंक से कर्ज लेता है अथवा सफ्ट में होता है और किसी बैंक से सहायता चाहता है, तब इस प्रकार के चेक का उपयोग होता है। (७) जब कोई व्यवसायी अथवा बैंक माल उधार बेचता है और रकम अपनी वही खाता में लिख लेता है, तब उसे उधार खाता अथवा वही की साख कहते हैं। खाते में लिखी हुई यह रकम कानून ऋण के रूप में स्वीकार करता है, चाहे उस पर कर्जदार के दस्तखत भले ही न हों, और चाहे वह उसे झूठ क्यों न बतलावे। व्यवसायी वही-खाते की उधारी आपस में एक दूसरे को देते हैं और समय-समय पर लेन-देन का हिसाब करके बाकी रकम एक दूसरे को चुका देते हैं। आपसी लेन-देन के निबटारे की ये प्रथाएँ बैंकों के क्लियरिंग हाउस (clearing houses) अर्थात् निबटारा-घरों में सबसे अधिक देखने में आती हैं। साख के अन्य कई प्रकार के साधन होते हैं। जैसे सम्मिलित पूँजीवाली कम्पनियों के बान्ड और डिबेंचर एक प्रकार के साख-पत्र हैं। आवश्यकतानुसार पड़ने पर ये साख-पत्र तुरन्त बेचे जा सकते हैं।

कागजी मुद्रा (Paper Money)—कागजी मुद्रा में बैंक-नोट और सरकारी नोट शामिल हैं, जिनका चलन आसानी से होता है। उसमें चेक अथवा हुडियाँ शामिल नहीं रहती, क्योंकि उनका चलन बहुत सीमित होता है। कागजी मुद्रा प्रायः केन्द्रीय बैंक द्वारा चलाई जाती है, परन्तु कुछ देशों में सरकार कागजी मुद्रा जारी करती है।

कागजी मुद्रा विनिमय साध्य होती है, और अविनिमय साध्य भी। विनिमय साध्य कागजी मुद्रा को मांग करने पर प्रामाणिक धातु मुद्रा अथवा धातु अर्थात् सोना या चाँदी में बदला जा सकता है। यह देखा गया है कि जितने नोट चलन में होते हैं, उनका बहुत थोड़ा भाग किसी एक समय मुद्रा अथवा धातु में परिवर्तन के लिये लाया जाता है। इसलिये सरकार जितने नोट चलाती है, उसके लिये बहुत थोड़ा अश्व नकद मुद्रा या धातु के रूप में भुनाने के लिये रखती है। एक दूसरे प्रकार की विनिमय साध्य कागजी मुद्रा जमा करने का सर्टिफिकेट (certificate of deposit) होता है। इसमें सुरक्षित धातु नोटों के अंकित मूल्य के बराबर होती है। अमेरिका में इस तरह के सोना और चाँदी सम्बन्धी सर्टिफिकेट चलते हैं।

अविनिमय साध्य कागजी मुद्रा में जो नोट चलते हैं, उनके बदले में माँग होने पर सरकार प्रामाणिक धातु की मुद्रा अथवा धातु देने के लिये बाध्य नहीं रहती। अविनिमय साध्य कागजी मुद्रा साधारणतः सरकार द्वारा चलाई जाती है। कभी-कभी सकल के समय केन्द्रीय बैंक भी ऐसी मुद्रा चला सकते हैं। इसके लिये वह कानून स्थगित कर दिया जाता है, जिसके द्वारा बैंक कागजी नोटों के बदले प्रामाणिक धातु अथवा उसकी मुद्रा देने के लिये बाध्य रहते हैं। अविनिमय साध्य कागजी मुद्रा को 'हक्मी मुद्रा' (fiat money) भी कहते हैं। क्योंकि उसका उपयोग और मूल्य केवल सरकार की आज्ञा या हुक्म पर निर्भर करता रहता है। उसका चलन इसलिये होता है कि जनता को यह विश्वास होता है कि सरकार उसका मूल्य बनाये रखेगी।

कागजी मुद्रा के लाभ और हानियाँ (Advantages and Disadvantages of Paper Money)—कागजी मुद्रा के उपयोग से कई प्रकार के लाभ होते हैं। पहला, धातु मुद्रा के उपयोग में काफी वृद्धि होती है। किसी भी देश में सरकार अथवा नोट चलानेवाली नस्ला नोटों के मूल्य के बराबर सोना अथवा प्रामाणिक धातु की मुद्रा सुरक्षित निधि के रूप में नहीं रखती। हमेशा नोटों की कुछ मात्रा ऐसी होती है, जिनके विरुद्ध कोई सुरक्षित निधि नहीं रहती और उस हद तक देश मोना और चाँदी खरीदने की वृद्धि कर सकता है। यदि कोई देश अविनिमय साध्य कागजी मुद्रा का उपयोग करता है, तो वह अन्य देशों की तुलना में काफी लाभ में रहता है। क्योंकि कागजी मुद्रा उत्पन्न का खर्च प्रायः नहीं के बराबर होता है। दूसरे, कागजी मुद्रा यदि पूर्णतया विनिमय साध्य हो तो भी उसके द्वारा देश और सरकार को काफी वृद्धि होती है। क्योंकि धातु मुद्रा चलन में घिसती है तथा उसमें अन्य कई प्रकार से क्षति होती है।

तीसरे, आप कागजी मुद्रा में काफी बड़ी रकम बिना कठिनाई के इधर-उधर ले जा सकते हैं। उसके द्वारा बड़ी-बड़ी रकमे आसानी से चुकाई जा सकती है और उसे आसानी से काफी दूर ले जाया जा सकता है। साथ ही कागजी मुद्रा की असुविधाएँ भी कम नहीं होती। संकट के समय सरकार के सामने मनचाही मात्रा में चलाने का लालच रहता है। यदि कागजी मुद्रा अत्यधिक मात्रा में चलाई जाय तों वह अविनियम साध्य हो जाती है और प्रामाणिक मुद्रा धातु के रूप में उसका मूल्य गिर जाता है। दूसरे, कागजी मुद्रा से विदेशी व्यवसाय के सम्बन्ध में कुछ कठिनाई होती है। एक देश के लोग दूसरे देश की कागजी मुद्रा स्वीकार नहीं करते। विदेशियों की रकम चुकाने के लिये प्रामाणिक धातु मुद्रा का उपयोग किया जा सकता है, परन्तु कागजी मुद्रा का नहीं। जहाँ कागजी मुद्रा का उपयोग होता है, वहाँ यह लाभ नहीं होता। अन्तिम, धातु मुद्रा की अपेक्षा कागजी मुद्रा का मूल्य बहुत कम स्थिर होता है। धातु मुद्रा के मूल्य में धातु के मूल्य में होने-वाले परिवर्तनों के अनुसार ही परिवर्तन होते हैं। परन्तु कागजी मुद्रा का मूल्य इस बात पर निर्भर होता है कि वह कितनी मात्रा में चलाया जाता है। चूँकि अविनियम साध्य कागजी मुद्रा का मूल्य प्रायः अस्थिर होता है, इसीलिये विदेशी विनिमय की दरें भी अस्थिर हो जाती हैं। इससे देश के विदेशी व्यवसाय को बचका लगने का डर रहता है।

Foreign Trade

Foreign Exchange

नोट चलाने के सिद्धान्त (Principles of Note Issue)—नोट किन सिद्धान्तों के आधार पर चलाये जाने चाहिये, इस सम्बन्ध में दो प्रकार के विचार हैं।

एक को मुद्रा सिद्धान्त (currency theory), और दूसरे को बैंकिंग का सिद्धान्त (banking theory) मुद्रा सिद्धान्त। कहते हैं।

इंग्लैण्ड में सन् १८४४ के बैंक चार्टर एक्ट बनने के पहले नोट चलाने के सम्बन्ध में दो विचारधाराएँ थी। मुद्रा सिद्धान्त के समर्थकों का कहना था कि नोट इसलिये चलाये जाते हैं कि सोने के सिक्कों की अपेक्षा वे सस्ते होते हैं। परन्तु इन नोटों का विनिमय निश्चित रखने के लिये यह आवश्यक है कि सरकार जितने नोट चलावे, उतने मूल्य का सोना भी सुरक्षित रखे। यदि पूरे मूल्य का सोना सुरक्षित नहीं रखा गया तो संभव है कि कभी उनके विनिमय में कठिनाई हो और तब लोग उन नोटों में विश्वास खो बैठेंगे। इस विचारधारा के समर्थकों का कहना था कि सरकार के पास अथवा नोट चलानेवाली सना के पास जितना सोना हो, उससे केवल उतने मूल्य के नोट चलाने चाहिये। फल यह होगा कि देश में सोने की मात्रा आयात और निर्यात के साथ जैसी घटेगी या बढ़ेगी, उसी के अनुसार नोटों की मात्रा भी अपने आप घटेगी या बढ़ेगी। इससे यह लाभ होगा कि मुद्रा का प्रसार अपने आप अथवा स्वयं चालित रहेगा। वह सरकार की इच्छा पर निर्भर नहीं रहेगा। इस सिद्धान्त ने साख का अर्थ भली-भाँति नहीं समझाया। धातु की मुद्रा के बदले साख का उपयोग बड़ी अच्छी तरह किया जा सकता है। उसकी सहायता से देश में चलनेवाली कुल मुद्रा का

प्रसार आवश्यकता पडने पर किया जा सकता है। अच्छी मुद्रा प्रणाली में एक गुण यह होता है कि वह लोचदार होती है। यदि नोट चलाने के सम्बन्ध में मुद्रा-सिद्धान्तों का पालन किया जाय तो यह लोच बनाये रखना कठिन होगा। २

बैंकिंग सिद्धान्त के समर्थकों का कहना है कि यह अनुभव की बात है कि सरकार जितने नोट चलाती है, उन सबके मूल्य के बराबर सोना सुरक्षित नहीं रखना पड़ता।

केवल थोड़े से मूल्य का सोना सुरक्षित रखना पड़ता है। यदि

बैंकिंग सिद्धान्त। नोट बहुत अधिक मात्रा में चलाये जाते हैं, तो वे भुनने के

लिये बैंक में वापस आवेंगे और यदि उचित मात्रा में सुरक्षित

निधि है, तो उसके भुनने में कोई कठिनाई नहीं होगी। इस सिद्धान्त में एक गुण यह,

भी होता है कि वह लोचदार होता है। व्यवसाय की आवश्यकता के अनुसार चलन में

कुल मुद्रा की मात्रा घटाई और बढ़ाई जा सकती है। इस आवश्यकता का अदाज व्यव-

सायी पूंजीपति और साहूकार ही लगा सकते हैं।

Currency theory

सन् १८४४ के बैंक चार्टर एक्ट में मुद्रा सिद्धान्त ग्रहण किया गया। परन्तु बाद की

घटनाओं ने यह सिद्ध कर दिया कि बैंकिंग का सिद्धान्त कहीं अधिक अच्छा और लाभ-

कारी है। उन्नीसवीं शताब्दी के उत्तरार्ध में इंग्लैण्ड के व्यवसाय में बहुत वृद्धि हुई।

इस वृद्धि में चेक प्रथा बहुत सहायक हुई। चेक प्रथा के कारण बैंक चार्टर एक्ट में स्वीकृत

मुद्रा सिद्धान्त के द्वारा होनेवाली असुविधाएँ काफी हद तक दूर हो गईं। परन्तु यह ध्यान

में रखना चाहिये कि नोटों के सम्बन्ध में जिन लोगों ने मुद्रा सिद्धान्त का समर्थन किया

था, उसका कारण यह था कि उन्नीसवीं शताब्दी में सम्मिलित पूंजीवाले कई बैंकों ने

बहुत बड़ी मात्रा में नोट चलाये। और उपयुक्त मात्रा में सुरक्षित निधि नहीं रखी,

जिससे वे या तो फेल हो गये या मुसीबतों में फँस गये। इन समर्थकों को इन बातों का

ध्यान था।

नोट चलाने की रीतिया (System of Note-Issue)—मुद्रा सिद्धान्त के अनुसार नोट चलाने के अधिकार पर कई प्रकार के बन्धन लग जाते हैं। इन बन्धनों पर हम एक-एक करके विचार करेंगे।

(१) निश्चित तथा विश्वसनीय रीति (Fixed Fiduciary System)—इस रीति के अन्तर्गत सेट्रल बैंक सुरक्षित निधि रखे बिना एक निश्चित मात्रा में नोट चला

सकता है। यह मात्रा निश्चित मात्रा कहलाती है। इसे

इस प्रथा की वृष्टियाँ। सरकारी ऋण-पत्रों का समर्थन प्राप्त होता है। यदि इस

मात्रा से अधिक नोट चलाये जायें तो उनके लिये शत-प्रतिशत

सोना सुरक्षित रखा जाना चाहिये। इंग्लैण्ड में यही प्रथा चालू है। सन् १८४४ के बैंक

चार्टर एक्ट के अनुसार बैंक ऑफ इंग्लैण्ड को १,४०,००,००० पौंड के नोट बिना

- सुरक्षित निधि रखे चलाने की आज्ञा मिली थी। सन् १९२८ में यह मात्रा बढ़ाकर २६ करोड़ पौंड कर दी गई और सन् १९३९ में ३० करोड़ पौंड कर दी गई। इस प्रणाली या रीति का उद्देश्य यह है कि नोटों के विनिमय अथवा भुनाने के लिये काफी मात्रा में सुरक्षित निधि रखी जाय। परन्तु इस प्रथा में मुद्रा प्रणाली बेरोचंदार हो जाती है।
२. इस प्रथा में मुद्रा व्यवसाय की आवश्यकताओं के अनुसार विस्तृत नहीं हो सकती। उसका विस्तार तभी हो सकता है, जब सुरक्षित निधि में मोने की मात्रा बढ़ाई जाय। संकट अथवा भय के समय जब लोगों के भय के कारण नोटों की मात्रा बढ़ानी आवश्यक हो जाती है, तब बैंक चार्टर एक्ट की धाराओं को स्वयंजित करना पड़ता है, जिसमें बैंक चाहे जितनी मात्रा में नोट चला सके। फिर इस प्रथा द्वारा मोने की बहुत बड़ी मात्रा
३. बेकार बंध जाती है और बिना काम पड़ी रहती है। इन कारणों से मेकमिलन कमेटी ने इस रीति का अन्त करने की सिफारिश की।

(२) अधिकतम निश्चित मात्रा की रीति (Maximum Fiduciary System)—इस रीति के अनुसार बैंक के लिये एक अधिकतम मात्रा बांध दी जाती है और बैंक बिना सुरक्षित निधि रखे इस मात्रा तक नोट चला सकता है। माल भर में नोटों का जितना ओसत चलन होता है, यह अधिकतम मात्रा उस ओसत में अधिक हो रखी जाती है। जब व्यवसाय का विस्तार फैलता है और मुद्रा की आवश्यकता बढ़ती है तब इस अधिकतम मात्रा में वृद्धि कर दी जाती है। सन् १९२८ के पहले फ्रान्स में यह प्रणाली चालू थी और मेकमिलन कमेटी ने इंग्लैण्ड में भी यही प्रथा ग्रहण करने की सिफारिश की। इस प्रणाली में बड़ा गुण यह है कि वह मोने को बेकार बांधकर नहीं रखती और सुरक्षित निधि का प्रश्न बैंक की इच्छा पर छोड़ देती है।

(३) आनुपातिक सुरक्षित निधि की प्रथा (Proportional Reserve System)—इस प्रणाली के अन्तर्गत केन्द्रीय बैंक जितनी मात्रा में नोट चलाता है, उसके मूल्य का कुछ प्रतिशत सोना सुरक्षित निधि में रखना पड़ता है। प्रतिशत का यह अनुपात २५ और ४० के बीच में रहता है। प्रथम महायुद्ध के बाद यह प्रथा काफी लोकप्रिय हुई। फ्रान्स ने इसे सन् १९२८ में ग्रहण किया। हिटलर-युग कमीशन ने भारत के लिये भी इस प्रणाली की सिफारिश की और जो नया रिज़र्व बैंक एक्ट बना उसमें इसे ग्रहण भी कर लिया गया। इस प्रणाली में केवल एक गुण है और वह यह है कि यह बेरोचंदार प्रणाली होती है। यदि स्वीकृत अनुपात एक और तीन है तो सुरक्षित निधि में एक सोने के सिक्के के बदले उतने मूल्य के तीन सिक्के चलाये जा सकते हैं। परन्तु यदि मुद्रा संकुचित करनी पड़े तो मुद्रा प्रणाली को बड़ा धक्का लगता है। जब सुरक्षित निधि से एक मोने का सिक्का निकाला जाता है, तो चलन से तीन नोट अलग करने पड़ेंगे। परन्तु अन्य प्रणाली में केवल एक नोट अलग करना पड़ेगा। फिर इस प्रणाली में सोने की काफी बड़ी मात्रा फँस जाती है। वह एक प्रकार से बेकार हो जाती है और

विनिमय के काम में नहीं आ सकती। मान लो बैंक ने सिर्फ एक तिहाई मूल्य का सोना सुरक्षित निधि में रखा है। अब यदि एक नोट भुनाने के लिये आता है और उसके बदले एक सोने का सिक्का दिया जाता है, तो कानून द्वारा जितना सोने का अनुपात आवश्यक है, उससे तो अनुपात की मात्रा कम पड़ गई। इसलिये कानून भग किये बिना बैंक नोट नहीं भुना सकता। यह कानून उस नियम के माफिक है, जो यह कहता है कि स्टेशन पर हमेशा कम से कम एक मोटर अवश्य रहनी चाहिये, जिससे मुसाफिरो को हमेशा सवारी मिलने का भरोसा रहे। जब मान लो वहाँ केवल एक ही मोटर है और सवारियाँ आती हैं। परन्तु मोटर स्टेशन नहीं छोड़ सकती, क्योंकि कानून के माफिक वहाँ एक मोटर हमेशा रहनी चाहिये। तो सवारियों के लिये मोटर का होना न होना बराबर हो गया। इस प्रकार मुद्रा की इस प्रणाली में कोई तुक नहीं है। इसे न्यायोचित नहीं कहा जा सकता।

(४) चौथी प्रणाली तीसरी का परिवर्तन मात्र है। केन्द्रीय बैंक अपनी सुरक्षित निधि का एक अंश 'विदेशी विनिमय' में रखता है। इसमें विदेशी मुद्रा विदेशी बैंकों में जमा, हुडी इत्यादि शामिल रहती हैं। विदेशी मुद्रा स्वर्णमान पर रहनी चाहिये। जैसे कि भारतीय रिजर्व बैंक अपने सुरक्षित कोष का एक अंश स्टर्लिंग हुडियों के रूप में रख सकता है। सोने की वचत करने के लिये इस प्रणाली को ग्रहण किया जाता है। जहाँ तक यह प्रणाली तीसरी प्रणाली का परिवर्तन मात्र है, जहाँ तक तीसरी प्रणाली में जो दोष हैं, वे इसमें भी लागू होते हैं। सकट के समय अधिक नोट चलाने की आवश्यकता पड़ सकती है। इंग्लैण्ड में जब सकट-काल आता है और बहुत बड़ी मात्रा में नोट चलाने की आवश्यकता पड़ती है, तब बैंक एकट स्थगित कर दिया जाता है और बैंक ऑफ इंग्लैण्ड को यह अधिकार दे दिया जाता है कि वह जितने आवश्यक समझे, उतने नोट चला सकता है, जिससे लोगो का मुद्रा में विश्वास बना रहे। जर्मनी में तीसरी और चौथी प्रणालियाँ चलती हैं और यदि कमी (deficit) पर कर दिया जाय तो केन्द्रीय बैंक का सुरक्षित कोष कानून द्वारा आवश्यक अनुपात से कम हो जायगा।

नियन्त्रण का सही सिद्धान्त (The right principle of regulation) — इस समस्या को हम दो भागों में बाँट सकते हैं। पहला प्रश्न यह है कि क्या ऐसा

कानून आवश्यक है, जिससे चलन में आनेवाले नोटों की मात्रा और नोटों की मात्रा में सुरक्षित कोष की धातु की मात्रा से सम्बन्धित रहे? दूसरा प्रश्न यह है कि अपने कर्तव्यों को पूरा करने के लिये केन्द्रीय बैंक को सोने की कितनी मात्रा रखनी आवश्यक है? पहले

प्रश्न के सम्बन्ध में सबसे अच्छी बात यह होगी कि नोटों की मात्रा चलाने में केन्द्रीय बैंक पर किसी प्रकार का प्रभुत्व न लगाया जाय। चूंकि अब सोने के सिक्के चलन से हटा लिये गये हैं, इसलिये बाहर भेजने के लिये लोग नोटों के बदले सोना लेगे। जब व्यवसाय के सम्बन्ध में विदेशों में भुगतान करना पड़ेगा, तब लोग

नोटों को सोने में बदलेंगे। इसलिये अच्छा यह होगा कि सुरक्षित कोष का चलन के नोटों की मात्रा से कोई सम्बन्ध न रहे और जब शाख की मात्रा के सम्बन्ध में केन्द्रीय बैंक की इच्छा पर बन्धन लगाना उचित नहीं समझा जाता, तब नोटों की मात्रा पर भी किसी प्रकार का कड़ा बन्धन लगाना उचित नहीं है। कीमते दृढ़ रखने के लिये यह भी वांछनीय है कि सेंट्रल बैंक को सुरक्षित सोने का प्रबन्ध करने की पूर्ण स्वतन्त्रता दे दी जाय। उसे किसी प्रकार के नोटों की चलन के माय न बाँधा जाय। अर्थात् सुरक्षित सोने का नोटों की मात्रा के साथ गठबन्धन न किया जाय। जब हम केन्द्रीय बैंक पर शाख की मात्रा और कीमतों की सतह पर नियंत्रण रखने की ऊँची जिम्मेदारी डालने हैं तो क्या हम उस पर नोटों की मात्रा के सम्बन्ध में उपयुक्त सोने की मात्रा रखने का विश्वास नहीं कर सकते? अर्थात् क्या हम यह विश्वास नहीं कर सकते कि बैंक नोट चलावेगा तो उसके लिये उपयुक्त सोना भी रखेगा। इसलिये उपयुक्त निद्वान्त यही होगा कि सुरक्षित सोने की मात्रा का नोटों की मात्रा से कोई सम्बन्ध न रहे। हाँ, एक खतरा यह हो सकता है कि नोट अत्यधिक मात्रा में चलन में न आ जावे। इस खतरे से बचने के लिये सबसे अच्छा यह होगा कि एक अधिकतम सीमा बाँव दी जाय कि इस मात्रा में अधिक नोट न चलाये जायेंगे। सन् १९२८ के पहले फ्रांस में यही प्रणाली प्रचलित थी। यह अधिकतम सीमा चलन में होनेवाले नोटों की औसत मात्रा से काफी ऊँची होनी चाहिये और उसे समय-समय पर बदलते रहना चाहिये। इसके सिवा यह कानून बनाना अथवा आज्ञा देनी आवश्यक हो सकती है कि बैंक को एक निश्चित न्यूनतम मात्रा में सोना रखना चाहिये, जिससे जनता का मुद्रा में विश्वास बना रहे और यदि कोई भयानक राष्ट्रीय सकट आ पड़े तो उस समय उसका उपयोग किया जा सके। इन दो शर्तों को छोड़कर सेंट्रल बैंक को नोट चलाने के सम्बन्ध में पूर्ण स्वतन्त्रता रहनी चाहिये।

दूसरे प्रश्न का उत्तर अच्छी तरह समझने के लिये मुद्रा प्रणाली में सुरक्षित सोना तथा उसके कार्यों को समझना चाहिये। पहले नोटों को सोने के सिक्कों में बदलने के लिये सुरक्षित सोना रखा जाता था। परन्तु सोने के सिक्के चलन से हटा लिये गये हैं, इसलिये अब इस काम के लिये सुरक्षित सोना रखना आवश्यक नहीं है। यदि मुद्रा का मान स्वर्ण हो तो सोने का उपयोग विदेशों को रकम देने के लिये विनिमय के माध्यम के रूप में हो सकता है। इसलिये सुरक्षित सोने की मात्रा नोटों की मात्रा पर निर्भर न होकर विदेशी भुगतान की मात्रा पर निर्भर होनी चाहिये। सुरक्षित कोष में इतना सोना रहे कि केन्द्रीय बैंक अल्पकाल में उत्पन्न होनेवाले भुगतान तुरन्त चुका सके। बाद में तो वह उपयुक्त उपाय ग्रहण कर ही लेगा। परन्तु उपाय करने के पहले उसे अल्पकालीन भुग-

तान तुरन्त चुकाने में समर्थ होना चाहिये। इस हिसाब से सुरक्षित सोने की मात्रा भिन्न-भिन्न देशों में भिन्न-भिन्न होगी। जो देश बैंक व्यवसाय के अन्तर्राष्ट्रीय केन्द्र हैं, अथवा जो बड़े कर्ज में फँसे हैं, अथवा जिन देशों का निर्यात व्यवसाय बड़ा नहीं है, उन देशों को अन्य देशों की अपेक्षा अधिक बड़े सुरक्षित कोष की आवश्यकता होती है। इसलिए सोने के सुरक्षित कोष की मात्रा का सम्बन्ध जारी किये गये नोटों से नहीं जोड़ना चाहिए, बल्कि देश के भुगतान की स्थिति से जोड़ना चाहिए।

अध्याय ३६

बैंक और उनके कार्य

(Banking)

बैंक की परिभाषा (Definition of Bank)—जिस प्रकार मुद्रा की परिभाषा हम उसके कार्यों के वर्णन द्वारा करते हैं, उसी प्रकार बैंक की उत्तम परिभाषा भी उसके कार्यों के वर्णन द्वारा होगी। बैंकर अथवा साहूकार साख का व्यवसायी होता है। वह जनता से धन उधार लेता है और उसे व्यवसायियों और उत्पादकों को उधार देता है। वह जमा के रूप में जनता से उधार लेता है। अर्थात् जनता बैंक में जो रकम जमा करती है, वही साहूकार को उधार ली हुई रकम है और माल अथवा ऋण-पत्रों की जमानत पर वह जो रुपया देता है तथा बट्टे पर जो हुडियाँ भुनाता है, वहीं रकम वह उधार देता है। इसलिये बैंक एक व्यक्ति अथवा एक संस्था होती है, जो साख का व्यवसाय करती है। अर्थात् वह जनता से जमा के रूप में रकम लेती है। यह रकम चेक द्वारा जमा करने वाला वापिस ले सकता है। इसी रकम को बैंक कई प्रकार के कर्जों के रूप में देता है।

बैंक प्रणाली और बैंक व्यवसाय बहुत प्राचीन है। प्राचीन काल में भारत, ग्रीस, और रोम में बैंक अर्थात् साहूकारी की प्रथा प्रचलित थी। यह प्रथा इस प्रकार उत्पन्न हुई। जिन लोगों के पास कुछ अधिक रुपया रहता था, अर्थात् जो लोग कुछ धन बचा पाते थे, वे उसे सुरक्षा के लिये विश्वसनीय लोगों के पास इस शर्त पर जमा कर देते थे कि आवश्यकता पड़ने पर अथवा एक निश्चित समय के बाद वे उसे वापिस ले लेंगे। जिन लोगों के पास रुपया जमा रहता था, उन्होंने देखा कि यदि समय पर वापिस मिल जाय तो उस रुपये को कर्ज के रूप में देना लाभदायक था। अर्थात् जमा करनेवाले की अवधि के पहले यदि मिल जाय तो उस बीच में उस रुपये को अन्य लोगों को कर्ज के रूप

मे दिया जा सकता है। शायद साहूकार जमा करनेवालों को लिखित रसीद देते थे, जिसमें जमा-रकम लिखी रहती थी। चूंकि लोगों को साहूकारों की ईमानदारी और साख में विश्वास होता था, इसलिये ये रसीदें व्यावसायिक-भुगतान में स्वीकार की जाती थी। ये रसीदे बड़ी मात्रा में भुनाने के लिये साहूकारों के पास बहुत कम आती थी। कागज अथवा रसीदे अपने असली रूप में रहते थे, इनकी नकल नहीं होती थी। चूंकि लोगों को साहूकारों की साख में विश्वास होता था, इसलिये मियाद के पहले ये काम बहुत कम भुनाये जाते थे। इसलिये साहूकार निश्चिन्त होकर जमा का अवकाश भाग कर्ज में दे सकते थे। इस प्रकार वे जनता के रुपये से अच्छा खासा लाभ पैदा करते थे जब यह कर्ज देने का व्यवसाय अधिक लाभप्रद हो गया तो साहूकार जमा की हुई रकम पर व्याज भी देने लगे। जमा की व्याज दर कर्ज की व्याज दर में कम होती थी और दोनों दरों में जो अन्तर होता था, वही साहूकार का मुनाफा होता था। कुछ काल बाद चेक प्रचलित हो गये और चेकों में साहूकारी प्रथा में काफी लोच आ गई।

इस प्रकार व्यावसायिक जमा अथवा साहूकारी या बैंकिंग का प्रचार हुआ। व्यापार रहे कि जब हम बैंक शब्द का उपयोग करेंगे तो उनका अर्थ व्यावसायिक बैंक होगा अर्थात् वे बैंक जो अल्पकाल के लिये उधार देते हैं। इनके सिवा अन्य प्रकार के बैंक भी होते हैं, जैसे बचत बैंक (Savings Banks), लगत बैंक (Investment Bank) इत्यादि।

बैंक के कार्य (Functions of Bank)—व्यावसायिक बैंक अल्पकालीन साख का व्यवसाय करता है। व्यक्तियों के पास बचत के रूप में जो अधिक धन होता है, उसे वह जमा करता है और उससे व्यावसायिक लेन-देन की (१) जनता की बचत अल्पकालीन आवश्यकताएं पूरी करता है। इसलिए उसका इकट्ठी करता है। पहला काम लोगों की बचत को इकट्ठा करना है। यह काम वह लोगों की जमा स्वीकार करके करता है। जमा दो प्रकार का होता है। एक तो लोग बैंक में कानून-ग्राह्य प्रामाणिक मुद्रा जमा करने को लाते हैं। बैंक उसे उनके नाम अपने से खाते में जमा कर लेता है। इस जमा को लोग चेक द्वारा निकाल सकते हैं अथवा बैंक अपने ग्राहकों को कर्ज देकर जमा उत्पन्न कर सकता है। यह कर्ज ग्राहक के नाम में जमा हो जाता है और इस जमा को वह अपनी आवश्यकतानुसार उपयोग कर सकता है।

बैंक का दूसरा काम कर्ज देना है। यह काम बैंक कई प्रकार से करता है, जैसे विनिमय के बिल अथवा हुडी (bills of exchange) भुनाना, माल अथवा ऋण-पत्रों की जमानत पर कर्ज देना, अधिचिर्कष अर्थात् (२) वह कर्ज और जमा की गई रकम से अधिक रकम देना (over-draft) पेशगी देता है। यदि प्रत्येक बैंक यह जानता है कि जमा की रकम किसी भी समय मांगी जा सकती है, परन्तु किसी एक समय कुल जमा

का बहुत थोड़ा अंश माँगा जायगा। वह अनुभव द्वारा यह जान सकता है कि किसी एक समय की माँग कितनी होगी और उसे पूरी करने के लिये उसे कितना नकद जमा हाथ में रखना चाहिये। बाकी रकम को वह व्यवसायियों और उत्पादकों को कर्ज और पेशगी इत्यादि के रूप में दे सकता है। कर्ज जमानत पर दिया जाता है जो कि सोना या कम्पनियों के हिस्से अथवा उस माल की हो सकती है, जो बन रहा है अथवा जो एक स्थान से दूसरे स्थान को जा रहा है। या बिना जमानत के भी कर्ज दिया जा सकता है, यदि बैंक को अपने ग्राहक की ईमानदारी और सामर्थ्य में विश्वास है, तो वह ग्राहक से केवल एक रक्का लिखाकर भी उसे कर्ज दे सकता है।

बैंक का तीसरा काम विनिमय का सुस्ता माध्यम देना है, जैसे नोट अथवा चेक। जमा रकम के लिये बैंक जो रसीदे देते थे, उन्हीं रसीदों ने आगे चलकर नोटों का रूप धारण कर लिया। ये नोट लेन-देन में स्वीकृत होने लगे।

(३) वह नोट चलाता है लोग इन्हे पसन्द भी करते थे, क्योंकि ये सुविधाजनक और और विनिमय के साधन सुरक्षित होते थे और इन्हे लेकर आने-जाने में सुविधा होती उत्पन्न करता है। आधुनिक काल में नोट चलाने का अधिकार केवल एक बैंक को अर्थात् केन्द्रीय बैंक को दिया जाता है। अधिक उन्नतिशील देशों में नोटों का स्थान चेकों ने ले लिया है। चेकों का देना और भुनाना नोटों के समान ही होता है।

इनके सिवा बैंक और भी कई प्रकार के काम करते हैं। ये काम तीन प्रकार के होते हैं—विदेशी व्यवसाय को पूँजी सम्बन्धी सहायता देना, एजेसी का काम करना तथा अन्य उपयोगी काम करना। बैंक विदेशी विनिमय

(४) विविध कार्य। सम्बन्धी व्यवसाय करते हैं। अपने ग्राहकों की विदेशी विनिमय की हुईयाँ स्वीकार करके उन्हें भुनाते हैं। इस प्रकार विदेशी व्यवसाय में पूँजी द्वारा सहायता करते हैं। दूसरे, वे अपने ग्राहकों के एजेन्टों का काम करते हैं। वे अपने ग्राहकों को चेक, बिल, मुनाफा, चन्दा, बीमा की किश्ते लेते और देते रहते हैं। ग्राहक के लिये स्वयं बैंक यह काम करते हैं। अन्तिम, वे अपने ग्राहकों के लिये अन्य कई उपयोगी और लाभप्रद काम करते रहते हैं। वे अपने ग्राहकों की कीमती चीजें सुरक्षित रखते हैं। उनके ऋण-पत्रों, हिस्सा-पत्रों (shares), संपत्ति सवधी कागज-पत्रों तथा बहुमूल्य वस्तुओं की देख-रेख करते हैं। उनका व्याज और डिबिडेन्ट अर्थात् लाभ इकट्ठा करते हैं। ग्राहकों के ट्रस्टी का काम करते हैं। कुटुम्बों के ट्रस्टों का प्रबन्ध करते हैं, वसीयतों का प्रबन्ध करते हैं। कई ग्राहक बैंक के पते से अपना काम करते हैं। बैंक कई प्रकार के साख-पत्र भी देते हैं। ये साख-पत्र, जैसे यात्रियों के चेक जल्दी भुन जाते हैं और इससे ग्राहकों को बड़ी सुभीता होती है।

ये काम बैंकों के विशिष्ट काम होते हैं। इन्हीं बातों को यदि हम दूसरी तरह से कहना चाहे, तो यह कहेंगे कि आधुनिक बैंकों का प्रधान काम आर्थिक संगठन को द्रवता

प्रदान करता है। बैंक द्रवता प्रतिस्थापन का बहुत बड़ा केन्द्र होता है। वह जनता जमा लेता है और देश के आर्थिक संगठन को द्रवता प्रदान करता है।

बैंक की स्थिति विवरण या चिट्ठा (Balance-Sheet of a Bank) के कामों को समझने का एक अन्य तरीका उसके स्थिति विवरण अथवा चिट्ठा अध्ययन करना है। उसमें उसकी लेनी-देनी अर्थात् आदेय और दायित्व (Assets and Liabilities) का विवरण रहता है। माधारणतः बैंक का चिट्ठा इस प्रकार होता है —

दायित्व (Liabilities)

आदेय (Assets)

प्राप्त पूंजी (Paid-up-Capital)

केंद्रीय बैंक के पास नकद और बाकी जमा (Cash and Balance) दूसरे बैंकों के पास बाकी जमा और चेक जो भुननेवाले हैं।

सुरक्षित कोष (Reserve Fund)

माँगने पर तुरन्त मिलनेवाला द्रव्य

(Money at call and short notice)

भुनाये हुए बिल (Bills discounted)

लाभ पर लगी हुई पूंजी (Investment)

ग्राहकों को दी हुई पेशगी (advances)

चालू खाता तथा अन्य हिसाब

ग्राहकों की सकार के दायित्व इत्यादि

(Current deposits and other accounts)

(Liabilities of customers for acceptances etc.)

ग्राहकों के खाते में सकार इत्यादि, मकान इत्यादि (premises)

(Acceptance etc. for account of customers)

दायित्व के अन्तर्गत प्राप्त पूंजी (paid-up capital) बैंक की पूंजी बतलाती है और सुरक्षित कोष वे सब एकत्रित साधन होते हैं, जो सकट अथवा मोके पर काम आते हैं। ये दोनों चीजें हिस्सेदारों के प्रति बैंक का दायित्व बतलाती हैं। जमा दो प्रकार की होती है, चालू अथवा माँग जमा (current or demand deposit) और मियादी जमा (fixed or time deposit) चालू खाते की जमा में रखी हुई रकम माँग करने पर चेक के द्वारा निकाली जा सकती है। अमेरिका में इसे माँग जमा (demand deposit) कहते हैं। मियादी जमा में रखी हुई रकम बैंक को एक हफ्ता, एक महीना अथवा अधिक समय की नोटिस देकर निकाली जा सकती है। अमेरिका में इसे समय-जमा (time deposit) कहते हैं। प्रायः चालू खाते पर कोई ब्याज नहीं मिलता और मियादी जमा पर थोड़ा-सा ब्याज मिलता है। भारत में

चालू खाते पर भी थोड़ा-सा व्याज मिलता है, परन्तु इसमें शर्त यह रहती है कि ग्राहक को बैंक में हर समय कम से कम एक निर्धारित रकम रखे रहनी पड़ती है। अन्तिम चीज आकस्मिक दायित्व (contingent liabilities) होते हैं, अर्थात् इन्हें विशेष परिस्थितियों में पूरा करना पड़ता है। मान लो, बैंक एक ग्राहक की तरफ से एक बिल स्वीकार कर लेता है। तब उस बिल की रकम चुकानी बैंक की जिम्मेदारी हो जाती है। यदि ग्राहक वह रकम न दे तो बैंक को देना पड़ेगा। इसलिये इस चीज को आदेय के खाने में रखा जाता है, क्योंकि इसमें ग्राहक की सकार का दायित्व रहता है।

आदेय के खाने से बैंक के विविध प्रकार के कार्य अधिक अच्छी तरह से समझ में आते हैं। इस खाने में बैंक सुरक्षित कोष की जमा रहती है, जिससे बैंक अपने ग्राहकों की मांगें पूरी करता है। इसलिये इसे हम बैंक की सुरक्षा की पहली लाइन कह सकते हैं। बैंक का अपने ग्राहकों के प्रति जो कुल दायित्व होता है, सुरक्षित कोष की नकद जमा उसका केवल एक आंशिक अनुपात होती है। अनुभव द्वारा प्रत्येक बैंक यह जान लेता है कि सुरक्षित कोष में कितनी नकद जमा रखनी चाहिये। इंग्लैण्ड के बैंक साधारणतः कुल जमा का १० या ११ प्रतिशत सुरक्षित कोष में रखते हैं। भारत में प्रामाणिक बैंक (scheduled banks) कुल जमा का १४ से १६ प्रतिशत तक सुरक्षित कोष में रखते हैं। आदेय के खाने में दूसरी चीज 'बकाया तथा चेकों की वह रकम है, जो जमा हो रही है।' इसका अर्थ सरल है और अपने आप समझ में आ जाता है।

तत्कालदेय द्रव्य (Money at call and short notice) का अर्थ बहुत थोड़े समय के लिये दिये जाने वाले कर्ज होते हैं। इसमें वे ऋण शामिल होते हैं, जो बिलों या हुडियों के दलालों को दिये जाते हैं। और मांग होने पर तत्काल अथवा ७ दिन की नोटिस पर चुकाना चाहिये। स्टॉक एक्सचेंज को दिये जानेवाले ऋण भी इसमें शामिल होते हैं। इन ऋणों के पीछे ऊँचे दर्जे की हुडियों

तत्काल ऋण। इत्यादि के रूप में ठोस जमानत रहती है। इनको बैंक की

सुरक्षा की दूसरी लाइन या पक्ति कह सकते हैं। इन ऋणों का सार या महत्व इस बात में रहता है कि ये तुरन्त वापिस दिये जा सकते हैं। इस प्रकार का तत्काल धन का एक कोष प्रत्येक बैंक के लिये आवश्यक है। क्योंकि उसके सुरक्षित कोष पर कभी भी रिक्तीकरण की मांग हो सकती है। जब कभी बैंक का सुरक्षित कोष एकाएक खाली हो जायगा, तब वह तत्काल ऋणों का कुछ अंश वापिस ले लेगा अथवा उन्हें फिर से नहीं देगा। परन्तु साधारणतः ये ऋण फिर से दे दिये जाते हैं। इंग्लैण्ड के बैंक प्रायः अपनी जमा का ७ प्रतिशत इस तरह के ऋणों में लगाते हैं।

प्रायः तीन महीने की हुडियाँ अल्पकालीन लागत के लिये बड़ी अच्छी होती हैं। चूँकि उनका भुगतान बहुत थोड़े काल में हो जाता है, इसलिये उनका मूल्य अधिक गिरने

का डर नहीं रहता। और जहाँ हुडो का बाजार अच्छा हो हुंडियो का भुनना। है, वहाँ वे बहुत कम बट्टे की दर पर भुन जाती हैं। वे अपनी हुंडियो या बिलों का प्रवन्ध ऐसा करते हैं कि अधिकांश हुंडिया उस समय भुनती है, जब बैंक पर नकद जमा की काफी माँग रहती है। इस कुछ समय से व्यावसायिक हुंडियो का महत्व कम हो रहा है, विशेषकर इसलिये कि उनकी संख्या अब अधिक नहीं रहती। अब मुद्रा बाजार में सरकारी बिलों (Treasur Bills) का महत्व बढ़ता जा रहा है। ये भी तीन महीने की हुंडिया रहती हैं जो इन्हें सरकार चलाती है। यह बात ध्यान में रखनी चाहिये कि बैंक जो रकम हुंडियों में लगाते हैं, उसका अनुपात उनकी नकद जमा का उल्टा होता है। जब हुंडियों में लागत कम होती है, तब बैंक सुरक्षित कोष में अधिक नकदी रखने का प्रयत्न करते हैं। और जब हुंडियों में अधिक रुपया लगा रहता है, तब नकद जमा कम रहती है। प्रायः यह देखा जाता है कि बैंक अपने आदेय का ३० प्रतिशत नकद जमा, तत्काल ऋण और हुंडियों के रूप में रखते हैं।

लाभ पर लागत (Investment)—अधिकतर सरकारी ऋण-पत्रों, म्युनिसिपल बांड तथा औद्योगिक हिस्सों इत्यादि में की जाती है। इनसे निश्चित आय होती है और बैंक को बराबर कुछ आय होती रहती है। जब ग्राहक

लाभ पर लागत। मुद्रा की माँग करते हैं, तब ये लागते काम आती हैं। जब ऋणों की माँग बढ़ जाती है, तब बैंक अपने ऋण-पत्र बेच कर ग्राहकों को ऋण या पेशगी देते हैं। जब ग्राहकों की माँग घट जाती है, तब वे फिर उस द्रव्य को ऋण इत्यादि में लगा देते हैं। परन्तु पुराने सिद्धान्त के अनुसार ये लागते हुंडियों की अपेक्षा कम द्रव्य समझी जाती है। क्योंकि साधारण समय में तो ये लागते आसानी से विक्रित होती हैं, परन्तु किसी संकट के समय इनके खरीदार मिलने मुश्किल हो जाते हैं और इनकी कीमतें इतनी गिर जाती हैं कि इन्हें बेचने में भी हानि होती है। इस प्रकार ये 'जम' (freeze) सकते हैं।

ग्राहकों को पेशगी (advances to customers) में वे ऋण शामिल होते हैं, जिन्हें बैंक अपने ग्राहकों को जमानत पर अथवा बिना जमानत के देता है। ये प्रायः अल्पकाल के लिये दिये जाते हैं और इनकी अवधि छ महीने से अधिक नहीं रहती। पेशगी कई प्रकार के कामों के लिये दी जाती है, जैसे किसी ठोस व्यवसाय की अल्पकालीन आवश्यकता के लिये। यदि कोई कंपनी अपनी अचल पूँजी बढ़ाना चाहती है, तो नये हिस्से बेचने में तो उसे समय लगेगा। तब तक वह बैंक से पेशगी ले सकती है। बैंकों के आदेश में पेशगी सबसे अधिक लाभप्रद होती है। इस पर बैंक अपनी दर से १ प्रतिशत अधिक व्याज देता है और यह दर कम से कम ५ प्रतिशत रहती है।

इसके बाद वह दायित्व आता है, जो बैंक अपने ग्राहकों के नाम पर हुंडियों इत्यादि के द्वारा स्वीकार करता है। इसे उतनी ही रकम के द्वारा दायित्व के खाने में रखा जाता है।

इसके बाद वह दायित्व आता है, जो बैंक अपने ग्राहकों के नाम पर हुडियो इत्यादि के द्वारा स्वीकार करता है। इसे उतनी ही रकम के द्वारा दायित्व के खाने में रखा जाता है।

इसके बाद आदेय के खाने में बैंक के मकान (premises) जायदाद इत्यादि रहते हैं। इसका अर्थ तो प्रकट ही है।

व्यावसायिक बैंकिंग के सिद्धान्त (Principles of Commercial Banking)—बैंक व्यवसाय के मौलिक सिद्धांत वही हैं, जिनका वर्णन गिलबर्ट (Glibert) ने अपनी पुस्तक "हिस्ट्री एन्ड प्रिन्सिपल ऑफ बैंकिंग" (History and Principles of Banking) में किया है। पहला, बैंक का काम यह ही है कि वह अपने ग्राहकों को व्यवसाय करने के लिये पूंजी दे। दूसरा, बैंक को मरी हुई जमानत पर स्थायी ऋण के रूप में रकम नहीं देनी चाहिये। कोयले की खदानों, मेलों इत्यादि मरी हुई जमानत के उदाहरण हैं। यदि बैंक किसी एक ग्राहक को बड़ी मात्रा में स्थायी ऋण देता है, तो उसकी यह नीति ठीक नहीं है। बैंकों की अधिकांश जमा ऐसी होती है कि वह थोड़े समय की नोटिस अथवा तत्काल निकाली जा सकती है। इसलिये उसके ऋण भी अल्पकालीन होने चाहिये। उसकी लाभ पर लागत भी 'द्रव' रूप में होने चाहिये। उसकी नीति अपने ग्राहकों की केवल अल्पकालीन आवश्यकताएँ पूरी करने की होनी चाहिये, मशीनें इत्यादि खरीदने की अपेक्षा, उसे कच्चा माल खरीदने तथा बने हुए माल बेचने में अपनी पूंजी का उपयोग करना चाहिये। अर्थात् बैंक को अचल पूंजी की अपेक्षा संचल पूंजी देने का प्रयत्न करना चाहिये। "ऋण माँगे जाने पर एक दूरदर्शी बैंक अथवा साहूकार पहले यह पूछेगा कि ऋण कितने समय के लिये चाहिये और उतना समय बीतने पर उसके वापिस मिलने की आशा क्या होगी। यदि इन प्रश्नों के सम्बन्ध में उसे सतोष नहीं होता तो उसे जमानत के मूल्य अथवा व्याज-दर की लालच में नहीं आना चाहिये। उसके मन में प्रधान बात यह रहनी चाहिये कि उसका ऋण द्रव रूप में रहे।" फिर बैंक को किसी एक उद्योग में अथवा किसी एक व्यक्ति के व्यवसाय में अत्यधिक नहीं घुसना चाहिये। यदि किसी प्रकार वह उद्योग अथवा वह व्यक्ति मुसीबत में फँस जाता है, तब-सम्भव है कि बैंक का धन भी फँस जावे और वापिस न मिल सके। इसलिये बैंकों के ऋण और लाभ पर लगनेवाली पूंजी विभिन्न उद्योगों में लगनी चाहिये और वे उद्योग भी अलग-अलग स्थानों में होने चाहिये। दूसरे शब्दों में हम यह कह सकते हैं कि बैंकों को अपने सब अडे एक ही टोकरी में नहीं रखने चाहिये। होशियार और चतुर बैंक हुंडी अर्थात् चिल और वन्धन (mortgage) में श्रुन्तर जानता है। तीन महीने अथवा उससे कम समय की हुंडी जो माल की जमानत पर चलाई जाती है, एक प्रकार से अपना भुगतान स्वयं कर लेती है। क्योंकि उपरत समय के अन्त तक हुंडी चलानेवाला माल बेचकर धन प्राप्त कर लेगा और ऋण चुकाने में समर्थ हो जायगा। परन्तु वन्धक इस अर्थ में अपना भुगतान स्वयं नहीं

कर सकता। यह कहा नहीं जा सकता कि मकान अथवा भूमि के मालिक के पास ऋण चुकाने के लिये समय पर काफी धन रहेगा अथवा नहीं।

सुरक्षित कोष (Reserves)—कहा जाता है कि “सफल बैंक व्यवसाय सुरक्षित कोष के प्रबन्ध पर निर्भर करता है।” सुरक्षित कोष में नकदी रहती है और कुल जमा केन्द्रीय बैंक के पास रहती है। इस जमा से बैंक ग्राहकों का रुपया निकालने की माँग पूरी करते हैं। सुरक्षित कोष बहुत अधिक नहीं होना चाहिये पर काफी हो चाहिये। यदि वह काफी नहीं होता तो बैंक के दिवालिया होने का डर रहता है अथवा यदि वह बहुत अधिक होता है तो रुपया बेकार पड़ा रहता है, अर्थात् बैंक को नुकसान होता है। इसलिये बैंक मैनेजर को इन दोनों बातों के बीच में सतुलन रखना चाहिये इसी में उसके प्रबन्ध की कुशलता जाहिर होती है।

सुरक्षित कोष की वास्तविक मात्रा निर्धारित करने के लिए बैंकर को अनेक बातों पर विचार करना पड़ेगा। सुरक्षित कोष में कितनी मात्रा रहनी चाहिये, इसके मन्त्र में कोई खास और कड़े नियम नहीं है। यह इस बात पर निर्भर करता है कि बैंक ग्राहकों का व्यवसाय किस प्रकार का है। यदि वे उद्योगपति हैं, तो वेतन बाँटने के लिए अथवा उससे एक दिन पहले वे काफी नकद रुपया बैंक से निकालेंगे। यदि बैंक के ग्राहक अधिकतर किसान हैं, तो वे कभी-कभी और कम मात्रा में रुपया निकालेंगे। सुरक्षित कोष भी थोड़ी मात्रा में रखना अच्छा होगा। सुरक्षित कोष की मात्रा वर्ष के मौसिम पर भी निर्भर होगी। यदि फसल कटने की ऋतु है, तो देहातों में किसानों के पास काफी रुपया जायगा, क्योंकि वे अपना अनाज बेचेंगे। तब सुरक्षित कोष काफी मात्रा में रखना पड़ेगा। फिर रुपये की एकाएक माँग होने की संभावना तो चाहे जब बनी रहती है। जैसे कि कोई ऐसी अन्तर्राष्ट्रीय घटना घटती है, जिससे माँग एकाएक बढ़ जाय। इसमें संदेह नहीं कि सुरक्षित कोष में यथोचित मात्रा रखना एक कुशल मैनेजर का ही काम है।

लेकिन अन्त में सुरक्षित कोष की समस्या आदेय की द्रवता की समस्या हो जाती है। उसके ऋण ऐसे हो, जो तुरन्त वसूल किये जा सकें। साधारण समय में माँग-ऋण¹ (call loans) तुरन्त नकदी के रूप में वसूल हो सकते हैं। इसलिये उन्हें सुरक्षा की दूसरी शक्ति कहा जाता है। हुडियो और सरकारी ऋण-पत्रों को नकदी के समान ठोस समझा जाता है। क्योंकि असाधारण समय को छोड़कर हुडियाँ उचित दर पर भुनाई जा सकती हैं और सरकारी ऋण-पत्र बाजार में विक्रित हो सकते हैं। हाँ, साधारण समय में जब बाजार विलकुल अस्त-व्यस्त हो जाता है, तब उनका बेचना असम्भव हो जाता है। उस समय यह हो सकता है कि अच्छी हुडियाँ केन्द्रीय बैंक से फिर से भुनाई

¹ Hayek 'Monetary Theory and the Trade Cycle'. pp, 150-167 में इस सम्बन्ध में अच्छी विवेचना की गई है।

सकती है और ऋण-पत्रों की जमानत पर केन्द्रीय बैंक से ऋण भी प्राप्त किया जा सकता है। किसी भी बैंक-मैनेजर के लिये बिल अथवा हुडियो के सम्बन्ध में ऐसा प्रबन्ध करना उचित होगा कि कुछ बिल हमेशा पकते रहे और जब अधिक नकदी बैंक से निकलने की आशा हो, तो उस समय के बिल पके अर्थात् उनकी भुगतान की तिथि पूरी हो।

क्या बैंक साख उत्पन्न कर सकते हैं? (Do banks create credit?)— यह बतलाया जा चुका है कि आधुनिक बैंक की जमा दो प्रकार से उत्पन्न होती है। एक तो लोग अपना रुपया बैंक में जमा करने ले जाते हैं और बैंक ऋणों से जमा बनती है। उनके नाम से अपने खाते में रुपया जमा कर लेता है। पोस्ट आफिस के सेविंग्स बैंको में इस तरह जमा उत्पन्न होती है। दूसरे, बैंक अपने ग्राहकों की हुडियाँ भुनाता है और उन्हें ऋण देता है। जब बैंक किसी व्यक्ति को ऋण देता है, तो वह ऋण की पूरी रकम एक बार में नहीं देता। वह ग्राहक के नाम एक खाता खोल देता है और उसमें वह रकम लिख दी जाती है। ग्राहक अपनी आवश्यकता के अनुसार उसमें से रुपया निकालता रहता है। इसलिये बैंक का प्रत्येक ऋण एक जमा भी उत्पन्न कर देता है।

मि० हार्टले विदर्स (Hartley Withers) का कहना है कि ऋण जमा उत्पन्न करते हैं। अर्थात् बैंक ही साख उत्पन्न करता है। हाँ, यह जरूर है कि ऋण लेनेवाले अपने खाते का जमा दूसरों को देने के लिये निकाल सकते हैं। परन्तु ये दूसरे लोग भी तो बैंक के ग्राहक हो सकते हैं और संभव है कि रुपया पाने पर वे फिर उस बैंक में जमा कर देंगे। यदि वे दूसरे बैंको के ग्राहक हैं, तो उन बैंको में उस रुपया को जमा कर देंगे। कुछ भी हो, जब तक ऋण रहता है, तब तक उतनी रकम की जमा किसी-न-किसी बैंक के खाने में बनी रहेगी।

डाक्टर वाल्टर लीफ¹ (Dr. Walter Leaf) तथा कैन्नन² ने इस सिद्धान्त का बड़ा गहरा विरोध किया है कि बैंक साख उत्पन्न करते हैं। इन दोनों विद्वानों का मत है कि साख की उत्पत्ति का आरम्भ बैंको द्वारा नहीं, बल्कि जमा करनेवाले ग्राहकों द्वारा होता है। वास्तव में होता यह है कि जमा करनेवाले अपने जमा का अविकाश निकालते नहीं हैं, इसलिए बैंक ऋण में देने में समर्थ होता है। इन सिद्धांतों में त्रुटि यह है कि वे इन समस्याओं की ओर गलत दृष्टि से देखते हैं। ऋणों से जमा नहीं बनता, बल्कि जो जमा निकाली नहीं जाती, वह ऋण के रूप में दी जाती है। इस तरह एक बैंक और कपड़े रखने के कमरे (cloak room) में कोई खास अन्तर नहीं है। मान लो, एक दावत में सौ मेहमान आए हैं। प्रत्येक के पास बरसाती है। प्रत्येक व्यक्ति अपनी बरसाती

¹ Leaf, Banking, p 101-104 Also p. 126.

² Cannan, "The Difference between a Bank and a Cloak Room" in An Economist's Protest.

एक कमरे में रखता जाता है और उस कमरे में एक नौकर पहरेदार है। अब मान लो दावत १० वजे रात के पहले खतम न होगी। वह पहरेदार दस बरसाती तो बचा लेता है कि शायद कुछ मेहमान जल्दी चले जायें। पर बाकी ९० बरसाती वह इस शर्त पर किराये पर दे देता है कि वे उसे साढ़े नौ वजे तक वापिस मिल जाना चाहिए। तो बरसातियाँ किराये पर देकर क्या उस पहरेदार ने ९० बरसातियाँ उत्पन्न कर दी? यह कहना गलत होगा। इसी प्रकार यह कहना भी गलत होगा कि बैंक साख उत्पन्न करते हैं। लीफ ने इंग्लैण्ड के पाँच बड़े बैंकों के चिट्ठों का विश्लेषण करके यह बतला दिया है कि यद्यपि सन् १९२६ के प्रारम्भ के महीनों में बैंकों द्वारा दिये गये ऋणों की मात्रा बहुत बढ़ गई थी, तथापि उनका जमा वास्तव में घट गया था। तब यदि हम यह कह कि ऋणों से जमा बनती है, तो इस परिस्थिति को कैसे समझावेंगे?

मूल्य की स्थिरता की दृष्टि से इस वाद-विवाद का महत्व बहुत अधिक है। यदि बैंक व्यवस्था का साख की मात्रा पर कोई नियन्त्रण नहीं रहता, यदि जमा करने वाले साख 'उत्पन्न' करते हैं, तब बैंक-व्यवस्था के लिए साख की मात्रा पर नियन्त्रण रखना मुश्किल हों जायगा। तब फिर वह मूल्यों पर भी कोई नियन्त्रण नहीं रख सकेगा। इस सम्बन्ध में पूरी-पूरी व्याख्या की आवश्यकता है।

मान लो, एक ऐसा समाज है, जो बिल्कुल अलग रहता है और उसका विदेशी व्यवसाय बिल्कुल नहीं है। अब मान लो उस देश अथवा समाज में केवल एक बैंक है और प्रत्येक धादमी उस बैंक में अपना जमा खाता रखता है। फिर मान लो कि उस समाज में नकदी बिल्कुल नहीं चलती। सब काम चेकों द्वारा होता है। इन अनुमानों के अन्तर्गत बैंक में जमा की मात्रा उसके ऋणों द्वारा निश्चित होगी। वह निश्चय ही साख उत्पन्न करेगा। अब हमें एक-एक करके इन अनुमानों को हटाना चाहिये, जिससे हम वास्तविक परिस्थितियों को भी समझ सकें। पहला, थोड़े-बहुत नकद रुपये का उपयोग हमेशा होता है और चेकों को नकदी में भुनाने का आभार बैंकों पर रहता है। इसलिये ग्राहकों की आवश्यकताएँ पूरी करने के लिये बैंकों को सुरक्षित कोष में कुछ नकद जमा रखना आवश्यक है। दूसरा, बैंक केवल एक नहीं होता, कई होते हैं। एक बैंक के नाम दिया गया चेक दूसरे बैंक के जरिये भुनाया जा सकता है। फिर एक बैंक में दूसरे बैंकों के चेक भी रहेंगे। इसलिये प्रत्येक बैंक में हमेशा कुछ चेक जमा होने के लिये अथवा भुनाने के लिये रहेंगे और इस प्रकार के चेक एक बराबर रकम के नहीं रहेंगे। इसलिये अन्य बैंकों से आये हुए चेकों को भुनाने के लिये कुछ नकद जमा रखना आवश्यक है। प्रायः सुरक्षित कोष की कुल मात्रा कुल जमा की मात्रा का एक निश्चित अनुपात होती है। प्रत्येक बैंक अनुभव से यह जानता है कि अपने दायित्व को पूरा करने के लिये उसे सुरक्षित कोष कितनी मात्रा में रखना चाहिये। जब उसका सुरक्षित कोष इस मात्रा से अधिक होगा, तब वह अधिक ऋण दे सकेगा। जब सुरक्षित कोष इस मात्रा से कम

गंगा, तब वह कम ऋण देगा। बैंक-व्यवस्था की ऋण-नीति सुरक्षित कोष की कुल मात्रा पर निर्भर होती है।

इस प्रकार बैंको की साख उत्पन्न करने की शक्ति पर दो बन्धन या शर्तें रहती हैं। कोई भी बैंक अपने साधनों के बाहर ऋण नहीं दे सकता। यदि वह ऐसा करेगा तो उसका सुरक्षित कोष बहुत कम हो जायगा। क्योंकि जितने साख उत्पादन करने में बैंको का रूपया वह अन्य बैंको से प्राप्त करेगा, उससे अधिक बैंक की शक्ति की सीमाएं उसे अन्य बैंको के चेक भुनाने में देना पड़ेगा। दूसरे, सब बैंको के कुल सुरक्षित कोष की मात्रा के अनुपात में साख की उत्पत्ति घटेगी और बढ़ेगी।

बैंको के सुरक्षित कोष की कुल मात्रा केन्द्रीय बैंक की नीति पर निर्भर करेगी। यदि केन्द्रीय बैंक बाजार में ऋण-पत्र खरीदता है, तो बैंको का सुरक्षित कोष बढ़ेगा। जब वह ऋण-पत्र बेचता है, तब बैंको का सुरक्षित कोष घट जाता है। इस प्रकार केन्द्रीय बैंक की नीति पूरी बैंक व्यवस्था की नकद सुरक्षित जमा निश्चित करती है और बैंको के कुल सुरक्षित कोष पर उनकी ऋण की मात्रा निर्भर होती है। कैनन की त्रुटि यह थी कि उसने केवल जमा पर ध्यान दिया। वास्तव में बैंक अपना जमा उधार नहीं देते, वे अपनी साख उधार देते हैं। उधार देने के काम का प्रारम्भ उन्हीं के द्वारा होता है।

हाँ, एक महत्वपूर्ण शर्त अवश्य है। उधार देने के काम में दो व्यक्तियों में सौदा होता है—एक उधार देनेवाला और दूसरा उधार लेनेवाला। कभी-कभी ऐसी परिस्थिति आ जाती है, जब कीमतें गिरने लगती हैं और बाजार तथा व्यवसाय में विश्वास गिरने लगता है। ऐसे समय में उधार लेनेवाला का मिलना मुश्किल हो जाता है। तब बैंको को अपने ऋणों की मात्रा में होती हुई कमी को रोकना मुश्किल हो जाता है। इसलिये साख उत्पन्न करने की शक्ति अपूर्ण होती है।

निकास-गृह (Clearing Houses)—इस शब्द के पर्यायवाची निवटारा-घर, चेक चुकाई-गृह इत्यादि भी हैं। “निकास-गृह किसी एक स्थान पर बैंको का एक मगठन होता है, जिसका उद्देश्य बैंको द्वारा होनेवाले आपसी लेन-देन का हिसाब और भुगतान करना होता है।” जब एक देश में कई बैंक होते हैं, तो प्रत्येक बैंक के पास के अन्य बैंको के नाम कटे गये कई चेक जमा होने अथवा भुनाने के लिये आवेंगे। प्रत्येक बैंक ये सब चेक निकास-गृह में लाते हैं और वहाँ यह हिसाब किया जाता है कि प्रत्येक बैंक को किससे कितना लेना है और कितना देना है। बैंको की रकम जोड़-घटाने के बाद जो बाकी रकम बच रही है—देकर हिसाब पूरा कर दिया जाता है। सब बैंक आपस में एक दूसरे के साथ इस प्रकार का हिसाब कर लेते हैं। मान लो, अ और व दो

बैंक है। एक दिन में अ को कुछ चेक मिलेंगे जो व के नाम काटे गये हैं। अ उन्हें व के पास भुनाने के लिये भेजेगा। इसी प्रकार व के पास भी कुछ चेक आवेंगे जो अ के नाम काटे गये हैं। दिन भर के बाद अथवा दिन में कई बार अ और व के प्रतिनिधि निकाम-गृह में मिलेंगे और जहाँ तक होगा एक दूसरे का भुगतान कर देंगे। मान लो अ को व से १०,००० रु० प्राप्त करना है और व को अ से १२,००० रुपये लेना है। तब व २,००० रुपये की बाकी रकम व को दे देगा और हिसाब पूरा हो जायगा। व्यवहार में सब बैंक किसी बड़े बैंक के पास—प्रायः केन्द्रीय बैंक के पास—एक खाता रखते हैं और अ, व को केन्द्रीय बैंक के नाम एक चेक दे देगा। इस तरीके से नकद के उपयोग में बहुत बड़ी बचत हो जाती है। और इस प्रकार के लेन-देन के हिसाब केन्द्रीय बैंक द्वारा तय किये जाते हैं। केन्द्रीय बैंक में प्रत्येक बैंक का जो जमा रहता है, केवल वह एक दूसरे के हिसाब में बदलता रहता है। इस प्रकार एक दिन में लाखों का हिसाब चुकता हो जाता है।

अध्याय ४०

केन्द्रीय बैंक और उनके कार्य (Central Banks)

प्रथम महायुद्ध के बाद मुद्रा-सिद्धान्त के सम्बन्ध में सबसे महत्वपूर्ण बात यह हुई है कि केन्द्रीय बैंको की स्थिति बहुत ऊँची हो गई है और उनकी शक्ति बहुत बढ़ गई है। दो महायुद्धों के बीच में जो समय बीता उसमें होनेवाले केन्द्रीय बैंक की आवश्यकता आर्थिक पुनर्संगठन में केन्द्रीय बैंको को स्थगित करने तथा उनके पुनर्संगठन पर काफी जोर का ध्यान दिया गया। आज ससार में शायद ही कोई सम्य देश हो, जिसमें कि एक केन्द्रीय बैंक न हो।

केन्द्रीय बैंकों का संगठन (Constitution of Central Banks)—विभिन्न केन्द्रीय बैंको के संगठन की महत्वपूर्ण बातों में इतनी विभिन्नता होती है कि उनका कोई एक किस्म या प्रकार नहीं होता। कुछ केन्द्रीय बैंक ऐसे सरकार और केन्द्रीय बैंक होते हैं, जिनका प्रबन्ध सरकार करती है, और सरकार ही उनकी मालिक होती है। कुछ ऐसे होते हैं, जिनके मालिक हिस्सेदार होते हैं और ये हिस्सेदार या तो जनता के लोग होते हैं अथवा व्यावसायिक बैंक। अमेरिका में यही प्रणाली प्रचलित है। प्रथम

महायुद्ध के बाद जो केन्द्रीय बैंक स्थापित हुए उनके स्वामी जनता के लोग होते हैं।⁽¹⁾ लोगों के पास बैंक के हिस्से रहते हैं। उस समय यह कहा जाता था कि केन्द्रीय बैंको को सरकार के प्रभाव और नियंत्रण से स्वतंत्र रहना चाहिये। परन्तु इधर कुछ वर्षों में व्यावसायिक मंदी, शस्त्रीकरण के भारी खर्च तथा समाजवादी विचारों के प्रचार के कारण केन्द्रीय बैंको पर सरकारों का प्रभाव बहुत अधिक पड़ गया है। अब कोई ऐसा केन्द्रीय बैंक नहीं है, जो सरकार के नियंत्रण से बिल्कुल स्वतंत्र हो। यदि हम महत्वपूर्ण बैंकों के गवर्नरों और डायरेक्टरों की सूची की ओर ध्यान दे तो यह बात प्रकट हो जाती है। डायरेक्टरों के बोर्ड का गवर्नर तथा उसके सहायक प्रायः सरकार द्वारा नियुक्त किये जाते हैं और इन दो व्यक्तियों के हाथ में काफी शक्ति और अधिकार रहते हैं। यदि सरकार स्वयं उन्हें नियुक्त नहीं करती तो उनकी नियुक्ति में सरकार की स्वीकृति आवश्यक रहती है। संयुक्तराज्य अमेरिका के बोर्ड में सात सदस्य होते हैं और इन सातों सदस्यों की नियुक्ति राष्ट्रपति द्वारा होती है। फ्रान्स में बैंक का गवर्नर तथा उसके सहायक राष्ट्रपति द्वारा चुने जाते हैं। इंग्लैण्ड में गवर्नर, उसका सहायक तथा डायरेक्टर सरकार द्वारा नियुक्त होते हैं।

डायरेक्टरों के बोर्ड की नियुक्ति कई प्रकार से होती है। अमेरिका और इंग्लैण्ड में प्रवान बोर्ड के सब डायरेक्टर सरकार द्वारा नियुक्त किये जाते हैं। अमेरिका में बारह रिजर्व बैंक अर्थात् केन्द्रीय बैंक हैं, जिनके हिस्सेदार व्यावसायिक बैंक हैं। ये हिस्सेदार बैंक रिजर्व बैंको के केवल कुछ डायरेक्टर चुन सकते हैं। कुछ देशों में अधिकांश डायरेक्टर हिस्सेदारों द्वारा नियुक्त किये जाते हैं। कभी-कभी ऐसे नियम बना दिये जाते हैं कि सब अथवा कुछ डायरेक्टर व्यवसाय, कृषि अथवा अन्य उद्योगों के प्रतिनिधियों में से चुने जाने चाहिये। इनके साथ ही प्रायः यह नियम बना दिया जाता है कि अर्थ-मन्त्री अथवा अर्थ-विभाग का एक उच्च अधिकारी भी एक डायरेक्टर होगा और वह सरकारी नीति के अनुरार बैंक के कामों का देख-रेख करेगा।

अन्य बातों पर भी सरकार का नियंत्रण रहता है। उदाहरण के लिये बैंक के लाभ के वितरण में सरकार का हाथ रहता है। एक निश्चित अथवा उचित दर पर लाभ बांटने के बाद सरकार भी बैंक के लाभ में से एक हिस्सा लेती है।

केन्द्रीय बैंकों के कार्य (Functions of Central Banks)—केन्द्रीय बैंक साख की पूरी मशीन के चालक अथवा डाइवर का काम करता है, जिसमें कि कीमतों में दृढ़ता बनी रहे। यही उसका प्रवान कार्य है। यह मुद्रा और साख की पूरी मात्रा का नियंत्रण करता है और उसे चलाता है। जब बाजार में मुद्रा और ऋण की कमी होती है तो वह उन्हें अधिक मात्रा में लाता है और जब साख अधिक हो जाती है, तो वह मुद्रा को समेट लेता है। उसका उद्देश्य कीमतों की दृढ़ता के साथ-साथ विनिमय की भी दृढ़ता स्थापित करना होता है और जहाँ तक हो सके, वह इन दोनों के बीच में सामंजस्य

स्थापित करता है। वह कीमतों की अल्पकालीन और दीर्घकालीन दोनों प्रकारों की चालो पर नियंत्रण रखने का प्रयत्न करता है।

इस कार्य को भली-भाँति करने के लिये केन्द्रीय बैंक को कुछ अन्य कार्य करना आवश्यक है। सन् १९२६ में बैंक ऑफ इंग्लैण्ड के गवर्नर ने इन कामों का वर्णन बड़े सुन्दर ढंग से किया था।¹ "केन्द्रीय बैंक को नोट चलाने का एकाधिकार प्राप्त होना चाहिये। कानून-प्राप्त प्रामाणिक मुद्रा केवल उसी से प्राप्त होनी चाहिये और अन
मे उसी के पास वापिस भी जानी चाहिये। अर्थात् उसके
कीमती की दृढ़ता लेने और देने का वही अन्तिम साधन रहे। सरकारी कोष
स्थापित करना। का केवल वही एक खजाची रहे। देश के अन्य जितने बैंक
हो और उनकी जितनी शाखाएँ हों, उन सबके सुरक्षित

कोष का वह एकमात्र खजाची अथवा कोषाध्यक्ष हो। वह सरकार का एक प्रकार का गुमास्ता होगा और देश में तथा विदेश में सरकार के मुद्रा सम्बन्धी जितने कार्य होंगे वे सब उसी के जरिये होंगे। देश में तथा विदेश में वह मुद्रा, साख, विनिमय और कीमतों को दृढ़ बनाने का प्रयत्न करेगा और इसके लिये आवश्यकतानुसार मुद्रा और साख में घटी-बढ़ी करेगा। आवश्यकता होने पर केवल उसी से आकस्मिक साख प्राप्त हो सकेगी। यह साख-स्वीकृत हुडियो को फिर से भुनाकर, अल्पकालीन ऋण-पत्रों या हिस्सों पर ऋण देकर अथवा सरकारी ऋण-पत्रों पर ऋण देकर प्राप्त की जा सकती है।"

इसलिये सबसे पहले केन्द्रीय बैंक को नोट चलाने का एकाधिकार प्राप्त होना चाहिए, जिससे वह मुद्रा पर नियंत्रण रख सके। हम देख चुके हैं कि बैंकों के ऋण की कुल मात्रा का उनके सुरक्षित कोष से एक आनुपातिक सम्बन्ध होता है। नक

सुरक्षित कोष में नोट तथा सहायक मुद्रा होती है। सहायक मुद्रा बहुत कम मात्रा में होती है। इसलिये साख व मात्रा पर नियंत्रण रखने के लिये उसे नोट चलाने का अधिकार अवश्य प्राप्त होना चाहिए। साथ ही सहायक मुद्रा भी केन्द्रीय बैंक द्वारा चलनी चाहिए।

दूसरे, केन्द्रीय बैंक बैंकों के बैंक का काम करता है। देश के अन्य सब बैंक, कानून अथवा प्रथा के अनुसार केन्द्रीय बैंक में अपनी जमा का एक अंश रखते हैं। अमेरिका में यह कानून है कि अन्य बैंक अपने कुल दायित्व का ३ से बैंकों का बैंक होता है लेकर १३ प्रतिशत तक रिजर्व बैंकों के साथ जमा के रूप में रखेंगे। इंग्लैण्ड में सम्मिलित पूँजी के बैंक प्रथा और

¹ Evidence before the Royal Commission on Indian Currency and Finance, 1926.

सुविधा के अनुसार बैंक ऑफ इंग्लैण्ड के पास अपनी रकम रखते हैं। भारत में सन् १९३४ के रिजर्व बैंक एक्ट के अनुसार सब प्रमाणिक बैंक (जो रिजर्व बैंक के सदस्य हैं) अपने जमा दायित्व का एक अनुपात (५ से २ प्रतिशत तक) रिजर्व बैंक में रखते हैं। रिजर्व बैंक सम्पूर्ण बैंक व्यवस्था के सुरक्षित कोष का अन्तिम कोषाध्यक्ष होता है और अस्थायी आवश्यकताओं को पूरा करने के लिये अथवा एकदम ठोस हुडियों को फिर से भुनाने के सम्बन्ध में कोई कठिनाई आ पड़े तो कोई बैंक इस कोष से अस्थायी सहायता ले सकता है।

तीसरे, केन्द्रीय बैंक सरकार का भी बैंक सम्बन्धी सब काम करता है। करो के सम्बन्ध में तथा विभिन्न प्रकार के खर्चों पर सरकार सरकारी बैंक होता है वड़ी-वड़ी रकमें प्राप्त करती है तथा वाटती है। यदि इस आय और व्यय में सामंजस्य न रहे तो मुद्रा-बाजार में गड़बड़ी मच जाय। इसलिये सरकार के आर्थिक तथा मुद्रा कार्य केन्द्रीय बैंक द्वारा इस प्रकार होने चाहिए, तथा आय और व्यय में ऐसा सतुलन रहे कि मुद्रा बाजार में गड़बड़ी न पैदा हो। इसलिये केन्द्रीय बैंक सरकारी ऋणों और सरकार के आय-व्यय पर नियंत्रण रखता है और विना व्याज दिये सरकार की पूंजी भी रखता है।

चौथे, जब कोई देश स्वर्णमान पर होता है, तब उस मान का प्रबन्ध केन्द्रीय बैंक करता है, जिससे विनिमय में दृढ़ता बनी रहे। इस काम के लिये कानून द्वारा

केन्द्रीय बैंक पर यह आभार दे दिया जाता है कि वह स्वर्णमान का निश्चित मूल्य पर सोना खरीदेगा और बेचेगा। कुछ देश प्रबन्ध करता है। मे केन्द्रीय बैंक को यह अधिकार दे दिया जाता है कि वह

स्वर्णमानवाले देशों को सोना अथवा विदेशी विनिमय बेच सकता है। इस सम्बन्ध में केन्द्रीय बैंक का एक महत्वपूर्ण कार्य यह होता है कि वह सोने के आवागमन पर नियंत्रण रखता है। जब सोने का आयात होता है, तब साख का विस्तार करता है अथवा बाजार में ऋण-पत्र बेचता है, जिससे सोना खप जाता है और जब सोने का निर्यात होता है, तब वह इसका उलटा करता है।

पाँचवाँ, ऋण का अन्तिम साधन केन्द्रीय बैंक होता है। उत्तम तथा ठोस हुडियों को पुन चलाकर अथवा मान्यता प्राप्त अल्पकालीन ऋण-पत्रों की जमानत पर ऋण लेकर अन्य बैंक थोड़े ही समय में अपना नकद सुरक्षित कोष बढ़ा सकते हैं। जब कभी सकट अथवा भय के कारण लोग एकदम बैंकों से रुपया खींचने लगते हैं, तब थोड़े से नोटिस पर अपने ठोस आदेश को नकद जमा में परिवर्तन करने की यह सुविधा बैंकों को बहुत बड़ी सहायता देती है। इसलिये केन्द्रीय बैंक वह अन्तिम जरिया होता है, जहाँ ने बाजार सकट-काल में ऋण या साख प्राप्त कर सकता है और भयग्रस्त लोगों की मुद्रा की माँग अथवा अतिरिक्त साख की अस्थायी माँग पूरी कर सकता है।

अन्तिम, केन्द्रीय बैंक कुछ छोटे-मोटे काम भी करता है। जैसे कि वह व्यावसायिक बैंकों के चेकों और ड्राफ्टों (drafts) के हिसाब चुकाने में निकास-गृह का काम करता है।

साख नियन्त्रण के तरीके (Methods of Credit Control)—केन्द्रीय बैंक साख की मात्रा को तीन तरह से नियंत्रित करता है। एक तो बैंक दर (bank rate) ऊँची या नीची करके, दूसरे खुले बाजार में लेन-देन करके और तीसरे, अपने सदस्य बैंकों के सुरक्षित कोषों के अनुपातों में परिवर्तन करके। हम इन तीनों तरीकों का एक-एक करके वर्णन करेंगे।

(a) बैंक रेट का प्रभाव (Influence of Bank Rate)—बैंक दर वह न्यूनतम दर है, जिस पर केन्द्रीय बैंक पहले दर्जे के विनिमय विलो अर्थात् हुडियों को भुनाता है, अथवा मान्यता प्राप्त ऋण-पत्रों की जमानत पर ऋण देता है। कुछ देशों में बैंक दर को बट्टे की दर (discount rate) भी कहते हैं।

मान लो, किसी देश के आयात-निर्यात का अन्तर या तिजाराती बाकी (balance of trade) उसके विपक्ष में हो जाता है। इस प्रतिकूल अन्तर के कारण देश में सोने का निर्यात होगा। चूँकि इससे केन्द्रीय बैंक का सुरक्षित कोष कम होगा, इसलिए वह बैंक दर बढ़ा देगा। बैंक दर बढ़ाने का फल क्या होगा?

विदेशी विनिमय का प्रभाव (Effect on the foreign exchanges)—विदेशी विनिमय पर इसका तत्काल प्रभाव पड़ेगा। बैंक दर ऊँची होने का अर्थ यह होगा कि लोग, विशेषकर विदेशी लोग, उस देश में व्याज की दर प्राप्त कर सकते हैं। इसलिये उन्हें जो रुपया उस देश से लेना है, उसे वे नहीं लेंगे, अथवा जो हुडी उन्होंने भुनाई है, उसका रुपया भी पड़ा रहने देंगे। फल यह होगा कि उस देश में बाहर से रुपया आने लगेगा, अथवा देश का रुपया बाहर जाना बन्द हो जायगा। विदेशी लोग उस देश की मुद्रा की अधिक मांग करेंगे। इसलिये विदेशी विनिमय की दर में उसका मूल्य बढ़ जायगा। अर्थात् विनिमय की दरें उस देश के पक्ष में हो जायँगी और सम्भव है कि उस देश में सोने का भी आयात होने लगे। फिर बैंक दर ऊँची होने के कारण लोग ऋण कम लेंगे और देश में खरीदने की शक्ति घटेगी। आयात की मात्रा भी घटेगी, क्योंकि खरीदने की शक्ति कम होने के कारण लोग विदेशी वस्तुएँ भी कम खरीदेंगे। इसलिये विदेशी व्यवसाय का अन्तर देश के पक्ष में होने की प्रवृत्ति दिखावेगा।

कीमतों और लागतों पर प्रभाव (Effect on Prices and Costs)—चूँकि अब ऋण लेने की कीमत अधिक हो जायगी, इसलिये वे व्यवसायी जो पुरानी दर

पर ऋण लेकर उसे व्यवसाय में लगाने में हिचकिचाते थे, अब इस नई ऊँची दर पर ऋण नहीं लेंगे। फिर जो लोग कारखाने, मकान, डाक इत्यादि बनवाने के लिये दीर्घकाल के लिये ऋण लेते हैं, वे अब ये काम कम कर देंगे, क्योंकि बैंक दर ऊँची होने के कारण ऋण महँगा पड़ता है। इसलिये जिन सामानों के उत्पादन में लम्बे समय के लिये पूँजी लगती है, उनका उत्पादन भी कम हो जायगा और उत्पादन के काम में लगे हुए कारखानों में बेकारी बढ़ेगी। बेकार लोगों की शक्ति घटेगी, इसलिये कीमतें भी घटेगी। इसी बीच में व्यवसायी और थोक विक्रेता, जो उधार रकम लेकर माल रखते हैं, अपने माल की मात्रा घटावेगे, क्योंकि एक तो ऋण की दर ऊँची है और दूसरे कीमतें गिरने का डर है। वे अपनी खरीद भी कम कर देंगे। जब उत्पादकों की बिक्री घटेगी तब पहले तो वे कारखाने बन्द नहीं करेंगे, क्योंकि एक बार बन्द करने पर फिर माँग बढ़ने पर चालू करना मुश्किल होगा। पहले वे अपने माल की कीमत कम करेंगे। इसलिये थोक कीमतों की सतह में कमी होगी। परन्तु उत्पादन की लागत तथा मजदूरी की दर में तो कमी हुई नहीं है, इसलिये उत्पादकों की हानि होगी। परन्तु इस तरह वे अधिक समय तक नहीं चला सकते और उन्हें उत्पादन कम करना पड़ेगा। इससे चारों तरफ काफी बड़े पैमाने पर बेकारी फैलेगी। अन्त में बढ़ती हुई बेकारी के कारण कमाई की दर भी घटेगी। तब लागत में भी कमी होने लगेगी और तब तक होती जायगी, जब तक कि कम दामों पर बेचने पर भी लाभ न होने लगेगा। इस प्रकार ऊँचे बैंक दर का पहला प्रभाव यह होता है कि देश में अल्पकालीन द्रव्य की मात्रा आती है तथा विनिमय की दर और व्यवसाय का अन्तर देश के अनुकूल हो जाता है। परन्तु यदि यह दशा अधिक समय तक रही तो जिन वस्तुओं के उत्पादन में दीर्घकालीन पूँजी लगती है, उनका उत्पादन कम होगा, वस्तुओं की थोक कीमतों में कमी होगी, बेकारी बढ़ेगी और अन्त में लागत तथा लोगों की आय घटेगी। जब बैंक दर कम होगी, तब इसका ठीक उलटा होगा।

खुले बाजार की नीति (Open Market Operations)—खुले बाजार की नीति का यह अर्थ होता है कि देश में साख की मात्रा पर नियंत्रण रखने के लिये केन्द्रीय बैंक ऋण-पत्र बेचना अथवा खरीदना प्रारम्भ करता है। यदि किसी समय सम्मिलित पूँजीवाले बैंकों के सुरक्षित कोष में अधिक मुद्रा होती है और वे उसे उदारतापूर्वक देते हैं जिसे कि केन्द्रीय बैंक पसन्द नहीं करता तो वह बाजार में ऋण-पत्र बेचेगा। इन ऋण-पत्रों को खरीदनेवाले केन्द्रीय बैंक को अन्य बैंकों के नाम चेक देते हैं। जब ये चेक भुनाये जायेंगे, तब इन बैंकों का सुरक्षित कोष कम हो जायगा और वे ऋण कम देंगे। उनके ऋणों की व्याज दर भी बढ़ेगी और देश में साख की मात्रा कम हो जायगी। इसी प्रकार जब केन्द्रीय बैंक देखेगा कि मुद्रा की दर बहुत ऊँची है और बाजार में मुद्रा की कमी है, तब वह ऋण-पत्र खरीदेगा।

और बेचनेवालों को अपनी नोट देगा। इन नोटों को लोग अपने बैंकों में जमा करें। इस तरह बैंकों के सुरक्षित कोष बढ़ जायेंगे और वे कम दर पर ऋण देने लगेंगे। इस प्रकार बाजार में ऋण-पत्र बेचकर और खरीद कर केन्द्रीय बैंक के सुरक्षित कोष में उनके ऋणों की व्याज दर में तथा साख की मात्रा में परिवर्तन कर सकता है।

खुले बाजार की नीति का प्रभाव मुद्रा-बाजारों पर सब देशों में एक-सा न पड़ता। खुले बाजार की नीति इंग्लैण्ड में सबसे अधिक सफल हुई है। इंग्लैण्ड

मुद्रा बाजार में यह प्रथा है कि सम्मिलित पूँजीवाले व्याज इंग्लैण्ड में खुले बाजार सायिक बैंक, केन्द्रीय बैंक अर्थात् बैंक ऑफ इंग्लैण्ड की नीति। फिर से हुडियाँ भुनाकर अथवा ऋण-पत्र की जमानत।

सीधे ऋण नहीं लेते। इसलिये जब बैंक ऑफ इंग्लैण्ड बाजार में ऋण-पत्र बेचता तब अन्य बैंकों के सुरक्षित कोष कम हो जाते हैं। और ये बैंक बैंक ऑफ इंग्लैण्ड से उधार लेकर अपना सुरक्षित कोष नहीं बढ़ाते। वे या तो ऋण देना बन्द कर देते या हुडियों के दलालों को दिये गये ऋण, जो उनकी सुरक्षा की दूसरी पंक्ति हो है, वापिस ले लेते हैं। सघीय सुरक्षित कोष-प्रणाली (federal reserve system)

में यह प्रथा है कि उसके सदस्य बैंक रिजर्व बैंकों से फिर हुडियाँ भुनाकर ऋण लेते हैं। इसलिये फेडरल रिजर्व बोर्ड जब बाजार में ऋण-पत्र बेचता है और इस प्रकार अपने सदस्य बैंकों के सुरक्षित कोषों का एक अंश ले लेता है, तब ये बैंक रिजर्व बैंकों के पास अपनी कुछ हुडियाँ ले जा सकते हैं और उन्हें फिर से भुनाकर अपने सुरक्षित कोष बढ़ा सकते हैं। तब साख में कमी न पड़ेगी और खुले बाजार की नीति का कोई प्रभाव नहीं पड़ेगा। हाल में एक प्रथा बँध गई है कि रिजर्व बैंक से बड़ी मात्रा में और लगातार ऋण नहीं लेना चाहिए। साथ ही एक सीमा भी बाँध दी गई है और प्रत्येक सदस्य बैंक उसी सीमा तक ऋण ले सकता है। जब फेडरल रिजर्व बैंक बाजार में ऋण-पत्र बेचता है, तब सदस्य बैंक यदि अपनी सीमा तक ऋण लिये हैं, तो वे उन ऋण-पत्रों को एकदम नहीं भुना सकते। वे अपने ऋण वापिस लेंगे और हुडियाँ भी कम मात्रा में खरीदेंगे, जिससे मुद्रा की दर ऊँची उठ जायगी। इसी प्रकार जब ऋण-पत्र खरीदे जाते हैं और खरीद का रुपया सदस्य बैंकों के पास

होता है और वे अपना कर्ज चुकाने में उसे रिजर्व बैंकों अमेरिका में खुले बाजार को देते हैं तब इस प्रकार सदस्य बैंकों का ऋण कम हो जाता की नीति। है और ग्राहकों को ऋण देने में वे अधिक उदार नीति

ग्रहण कर सकते हैं। तब मुद्रा की दर अर्थात् व्याज की दर कम हो जाती है। इस प्रकार सघीय सुरक्षित प्रणाली में खुले बाजार की नीति की उपयोगिता अधिक अच्छी तरह मालूम होने लगती है, यद्यपि वह उतनी पूर्ण और प्रभावकारी नहीं है जितनी कि इंग्लैण्ड में। योरोप में खुले बाजार की नीति प्रचलित नहीं है। कुछ दिनों से बैंक ऑफ फ्रांस ने खुले बाजार की नीति ग्रहण की

द्वितीय महायुद्ध आरम्भ होने के थोड़े दिन पहले जर्मनी के रीश बैंक अर्थात् केन्द्रीय बैंक को सरकारी ऋण-पत्रों के खरीदने और बेचने के सम्बन्ध में कुछ अधिक अधिकार प्राप्त हुए थे।

इस प्रकार खुले बाजार की नीति द्वारा केन्द्रीय बैंक मुद्रा बाजार में दृढ़ता स्थापित करने का एक साधन प्राप्त कर लेते हैं। जब अधिक मुद्रा की माँग होती है, उदाहरण के लिये बड़े दिन, होली या दिवाली पर, तब केन्द्रीय बैंक ऋण-पत्र खरीदकर मुद्रा बाजार को रुपये से भर सकता है। फिर, ऋण-पत्र खरीदकर अथवा बेचकर केन्द्रीय बैंक सोने के आवागमनजनित परिणामों को प्रभावहीन बना सकता है। जब देश में सोने का आयात होता है, तब बैंक के सुरक्षित कोष बढ़ जाते हैं और और वे चाहें तो अधिक मात्रा में ऋण दे सकते हैं। परन्तु यदि केन्द्रीय बैंक को यह ऋण फैलाने की नीति पसन्द नहीं है, तो वह बाजार में ऋण-पत्र बेचेगा, बैंक के सुरक्षित कोष कम कर देगा और इस प्रकार उन्हें ऋणों का विस्तार नहीं बढ़ाने देगा। यह सोने के आयात को 'प्रभावहीन' बनाना (sterilising) कहलाता है। इसके विरुद्ध जब सोने का निर्यात होता है और बैंक के सुरक्षित कोष कम जाते हैं, तब वे ऋणों को सकुचित करने की नीति ग्रहण कर सकते हैं। यदि बैंक ऋणों में कमी नहीं चाहता, तो वह बाजार में ऋण-पत्र खरीदेगा। इसे सोने को 'ढकेलना' (offsetting) कहते हैं। अन्त में सकट काल में और अकस्मात् जब भय-ग्रस्त लोग अपना रुपया निकालने के लिये बैंक पर दौड़ते हैं और रुपये की माँग एकाएक बढ़ जाती है, तब बैंक की हुडियाँ भुनाकर और ऋण-पत्र अधिक मात्रा में खरीदकर केन्द्रीय बैंक अन्य बैंकों की सहायता कर सकता है। सन् १९३१-३२ में जब अमेरिका के बैंकों पर सकट आया तब फेडरल रिजर्व सिस्टम ने इस तरीके का बहुत अधिक उपयोग किया और बैंकों की सहायता की।

बैंक दर और खुले बाजार की नीति में सम्बन्ध (Relation between Bank Rate and Open Market Policy)—यह प्रकट है कि बैंक दर और खुले बाजार की नीति का प्रयोग पृथक्-पृथक् नहीं किया जा सकता।

बैंक दर और खुले बाजार की दर।

एक का प्रभाव दूसरे के बिना उतना अच्छा नहीं होगा, जितना होना चाहिए। उदाहरण के लिये संभव है कि ऊँची बैंक दर के परिणामस्वरूप साख में हमेशा कमी न हो।

यदि अन्य सम्मिलित पूँजीवाले बैंकों के पास अधिक रुपया है, तो बैंक दर ऊँची होने पर भी वे कम दर पर ऋण देते जायेंगे। इस प्रकार बैंक दर प्रभावहीन हो जायगा। इस परिस्थिति में केन्द्रीय बैंक बाजार में ऋण-पत्र बेचकर उनका अधिक रुपया खींच लेगा। तब उन बैंकों को ऋणों की मात्रा कम करनी पड़ेगी। इसी प्रकार यदि खुले बाजार की नीति के साथ-साथ बैंक दर में ही उपयुक्त परिवर्तन नहीं होते तो वह भी प्रभावहीन हो सकती है। मान लो, साख नियंत्रित करने के लिए केन्द्रीय बैंक ऋण-पत्र

वेचता है, परन्तु वह अपने बट्टे की दर नहीं बढ़ाता। तब सदस्य बैंक उन्हें फिर से भुना कर अपना सुरक्षित कोष भर सकते हैं। चूंकि केन्द्रीय बैंक ने बट्टे की दर नहीं बढ़ाई है और वह कम है, इससे वे उन ऋण-पत्र को तुरन्त भुना लेंगे। तब साख को सीमित करने की नीति असफल रहेगी। परन्तु ऋण-पत्र बेचने के साथ ही यदि बट्टा अथवा भुनाने की दर भी बढ़ा दी जाय तो अन्य बैंक उन्हें भुनाने में कोई लाभ न देखेंगे, बल्कि वे अपने ऋण वापिस लेंगे। इसलिये यदि बैंक दर और खुले बाजार की नीति का एक साथ प्रयोग न किया जाय और दोनों पर अलग-अलग अमल किया जाय तो उनकी सफलता में सदेह है।

खुले बाजार की नीति का प्रयोग आजकल दो उद्देश्यों से किया जाता है। एक तो बैंक दर में होनेवाले परिवर्तनों को सहने के लिये मुद्रा बाजार को तैयार करने के उद्देश से और दूसरे बैंक दर को अधिक प्रभावशाली बनाने के लिये। बैंक दर बढ़ाने के लिये ऋण-पत्र बेचे जाते हैं, जिससे कि ऊँची बैंक दर की घोषणा होने पर मुद्रा बाजार केन्द्रीय बैंक का अनुसरण करे। इसी प्रकार जब बैंक दर प्रभावहीन हो जाती है, तब खुले बाजार की नीति ग्रहण की जाती है, जिससे बैंक दर फिर प्रभावयुक्त हो जाय। आजकल यह अधिकाधिक माना जाता है कि मुद्रा बाजार में अस्थायी गड़बड़ी करने के लिये बैंक दर की नीति का उपयोग करना उचित नहीं है। बैंक दर के परिवर्तन के प्रभाव बहुत गंभीर और व्यापक होते हैं। इसलिये उसका उपयोग तभी करना चाहिये जब देश के आर्थिक जीवन में कोई स्थायी असामंजस्य उत्पन्न हो जाय। इसलिये केन्द्रीय बैंक नियन्त्रण का सबसे अच्छी तरीका ऋण-पत्र बेचने और खरीदने की नीति समझते हैं।

(७) सुरक्षित कोष के अनुपातों में परिवर्तन (Variation of Bank Reserve Ratios)—‘ट्रीटाइज ऑन मनी’ (‘Treatise on Money’) नामक ग्रन्थ में लॉर्ड कीन्स (Lord Keynes) ने एक सुझाव रखा था कि केन्द्रीय बैंको को नियन्त्रण के सम्बन्ध में एक अधिकार और मिलना चाहिये। वह यह कि वे अपने सदस्य बैंको के सुरक्षित कोषों के अनुपातों में परिवर्तन कर सकें। ऐसे मौके आ सकते हैं, जब केन्द्रीय बैंको के लिये खुले बाजार की नीति ग्रहण करना सम्भव न हो। जब केन्द्रीय बैंक ऋण-पत्र बेचने या खरीदने का निश्चय करें तब सम्भव है कि उनकी कमी हो। फिर केन्द्रीय बैंकों के लिये हमेशा ऊँची कीमत पर ऋण-पत्र खरीदना और कम कीमत पर बेचना लाभकारी नहीं हो सकता। इसलिये अधिक अच्छा यह होगा कि केन्द्रीय बैंको को यह अधिकार मिल जाय कि कभी-कभी वे अपने सदस्य बैंको को यह आदेश दे सकें कि अपनी जमा रकम के अनुपात में उन्हें अधिक या कम सुरक्षित-कोष रखना चाहिये। उदाहरण के लिये भारत में रिजर्व बैंक के अन्तर्गत प्रामाणिक बैंको (scheduled banks) को कानून के अनुसार अपनी जमा का ५ प्रतिशत रिजर्व बैंक के पास रखना चाहिये। यदि रिजर्व बैंक कभी यह देखे कि उसके सदस्य बैंको के पास अधिक रुपया है और उसके द्वारा वे अपने ऋणों का विस्तार करनेवाले हैं, पर इस बात को

रिजर्व बैंक पसन्द नहीं करता तो उसे यह अधिकार होना चाहिये कि वह उनकी प्रतिशत जमा की दर बढ़ा सके। मान लो, ५ प्रतिशत से बढ़ाकर उसे ७ प्रतिशत कर सके। तब उनकी अधिक रकम का एक बड़ा अंश जमा जायगा और शायद वे अपनी जमा रकम भी अधिक न बढ़ा सकेंगे। अमेरिका में सन् १९३५ के बैंकिंग एक्ट के अनुसार फेडरल रिजर्व सिस्टम के गवर्नरों का बोर्ड अपने सदस्य बैंकों के सुरक्षित कोष की प्रतिशत जमा का अनुपात निश्चित हद तक बढ़ा सकता है। दो मीको पर अर्थात् अगस्त सन् १९३६ और मार्च सन् १९३७ में ऋणों में बहुत अधिक विस्तार होने लगा और उस पर नियन्त्रण रखने के लिये बोर्ड को सदस्य बैंकों की जमा का अनुपात बढ़ाना पड़ा। सन् १९३६ में न्यूजीलैंड के रिजर्व बैंक को भी व्यावसायिक बैंकों के सुरक्षित अनुपातों को बढ़ाने का अधिकार मिला। मेक्सिको, बेल्जियम इत्यादि के केन्द्रीय बैंकों को भी इस प्रकार के अधिकार प्राप्त हैं।

साख का राशन (Rationing of Credit)—ऊपर बतलाये हुए तीन तरीकों से केन्द्रीय बैंक बाजार में साख की कुल मात्रा पर नियन्त्रण प्राप्त कर सकता है। परन्तु साख के कितने उपयोग हो सकते हैं, उन पर नियन्त्रण नहीं रख सकता। साख का राशन करके अर्थात् उसका वितरण सीमित करके वह स्टॉक एक्सचेंजों को दिये जाने वाले ऋणों को कम कर सकता है। जो बैंक सटोरियों को उदारतापूर्वक ऋण देता है, वह उनकी हुडियाँ नहीं भुनावेगा। अमेरिका में सन् १९३४ के सिक्योरिटीज एक्सचेंज एक्ट के अनुसार फेडरल रिजर्व सिस्टम के बोर्ड ऑफ गवर्नर्स को यह अधिकार है कि वह स्टॉक एक्सचेंज पर सट्टे के लिये दिये जानेवाले ऋणों को सीमित कर सकता है, जिससे साख का दुरुपयोग न हो। परन्तु केन्द्रीय बैंक इस नीति अथवा अधिकार का अधिक उपयोग नहीं करते।

फिर “नैतिक प्रभाव” (moral persuasion) द्वारा केन्द्रीय बैंक अपने सदस्य बैंकों की ऋण नीति पर अप्रत्यक्ष रूप से काफी प्रभाव नैतिक प्रभाव। डालते हैं। केन्द्रीय बैंक और सदस्य बैंकों में बहुत घनिष्ठ सहयोग रहता है और सदस्य बैंक केन्द्रीय बैंक का अनुसरण करते हैं।

नियन्त्रण की सीमाएँ (Limits of Control)—अभी तक हमने उन तरीकों पर विचार किया है, जिनके द्वारा केन्द्रीय बैंक मुद्रा बाजार पर नियन्त्रण रख सकते हैं। परन्तु प्रत्येक तरीके में कुछ भयानक त्रुटियाँ हैं। बैंक दर बैंक दर का प्रभाव कहाँ से परिवर्तन करने से हमेशा इच्छानुकूल परिवर्तन नहीं तक होता है। होंगे। केन्द्रीय बैंक, बैंक दर में तो परिवर्तन कर सकता है। बैंक दर में परिवर्तन करने के फलस्वरूप बाजार की अन्य दरों में परिवर्तन नहीं होते, तो बैंकों की ऋणों की मात्रा में परिवर्तन नहीं होंगे।

प्रायः मुद्रा बाजार में प्रचलित मुद्रा की दरों में उचित सहयोग और समानता नहीं होती। लंदन के मुद्रा बाजार में यह प्रथा है कि बैंक जो मुद्रा दर लेते हैं, वह बैंक दर में २ प्रतिशत अधिक होती है और बैंको की मुद्रा दर कम से कम ५ प्रतिशत अवश्य होती है। इसलिये जब बैंक दर बढ़ती है तो बैंको की मुद्रा दर भी बढ़ जाती है। परन्तु यदि बैंक दर ३ प्रतिशत से कम की जाय तो अन्य मुद्रा दरों में उससे अधिक कमी न होगी। इसलिये केन्द्रीय बैंक मुद्रा दरों में बढ़ती तो करा सकता है, परन्तु उसकी कमी कराने की शक्ति बहुत सीमित है। इसका अर्थ यह होता है कि केन्द्रीय बैंक मुद्रा-स्फीति की प्रगति को तो रोक सकता है, पर मुद्रा की दर में कमी करके उसके सकुचन (deflation) को नहीं रोक सकता। इसमें यह शर्त अवश्य है कि बैंकों द्वारा दिये जानेवाले ऋणों पर व्याज की दरों का प्रभाव पड़ता रहे। परन्तु ऐसा बहुधा नहीं होता। व्यवसायी जो ऋण लेते हैं, उन पर व्याज दर में होनेवाले परिवर्तन का प्रभाव अवश्य पड़ता है, परन्तु ऋण का खर्च अर्थात् लागत अधिकतर व्यवसायी की कुल लागत का बहुत छोटा अंग होता है। व्यवसायी की प्रधान चिन्ता तो आगे होनेवाले लाभ की दर पर रहती है। यदि वह देखता है कि कीमतें बढ़ रही हैं, तो वह ऋण का खर्च कुछ अधिक होने के कारण ऋण लेना बन्द नहीं करेगा। यदि लाभ का भविष्य अच्छा नहीं है, तो बैंक दर में कमी होने पर भी वह ऋण लेने को नहीं ललचावेगा। मंदी के समय में खासकर ऐसा होता है, क्योंकि उस समय लाभ के बजाय हानि का ही डर अधिक रहता है। ऐसे समय में व्याज की कोई भी दर उसे ऋण लेने को नहीं ललचावेगी।

खुले बाजार की नीति में भी बड़ी-बड़ी कमजोरियाँ हैं। हम देख चुके हैं कि यदि इंग्लैण्ड में बैंक ऑफ इंग्लैण्ड ऋण-पत्र खरीदता अथवा बेचता है, तो बैंको का सुरक्षित कोष बढ़ेगा अथवा घटेगा। परन्तु सम्भव है कि अमेरिका में ऐसा न हो, क्योंकि इंग्लैण्ड से वहाँ की प्रथा भिन्न है। अमेरिका में बैंक फेडरल रिजर्व बैंको से उधार ले सकते हैं। यदि रिजर्व बैंक ऋण-पत्र खरीदते हैं, तो सदस्य बैंको को कुछ अतिरिक्त नकद रकम अवश्य मिलेगी। परन्तु उस रकम को वे रिजर्व बैंक का कर्ज चुकाने में खर्च कर सकते हैं। तब उन बैंको के सुरक्षित कोष तो नहीं बढ़ेंगे। फिर यह भी सम्भव है कि जब फेडरल रिजर्व बैंक ऋण-पत्र खरीदकर अन्य बैंको की नकद जमा बढ़ाने का प्रयत्न कर रहे हैं, उसी समय डर के मारे जनता बैंको से रुपया निकालने लगे और अपने पास ही रखने लगे। तब भी बैंको के सुरक्षित कोष नहीं बढ़ेंगे। सन् १९३२ में अमेरिका में ऐसा ही हुआ। लोग डर रहे थे कि बैंक फेल हो जायेंगे और बड़ी मात्रा में बैंको से अपना रुपया निकाल रहे थे। फेडरल रिजर्व बोर्ड ने उनकी नकद जमा बढ़ाने के जो प्रयत्न किए, उनमें जनता के रुपये निकालने के कारण काफी बाधा पहुँची। यदि केन्द्रीय बैंक अन्य बैंको के सुरक्षित कोष बढ़ा भी सके, तो उसका अर्थ यह नहीं होता कि उन बैंको के ऋणों का भी विस्तार होगा। एक तो यह सम्भव है कि सकट का सामना करने के लिये बैंक अपनी नकद जमा बढ़ाते जायें। तब ऋणों में बढ़ती नहीं होगी। दूसरे, यह सम्भव है

कि बैंक उधार देने को तैयार भी हो, पर व्यवसायी ऋण लेने को तैयार न हो। आप घोड़े के सामने पानी रख सकते हैं, पर उसे जबर्दस्ती पिला नहीं सकते। इसी प्रकार यदि जनता ऋण लेने से डरती है, तो आप उसे जबर्दस्ती ऋण नहीं दे सकते। मंदी के समय में ऐसा ही होता है, जब लोगों को लाभ की आशा नहीं रहती। ऐसे समय में बैंको को ऋण फैलाना और लाभ पर अधिक पूंजी लगाना कठिन हो जाता है। परन्तु बिना इस प्रकार के विस्तार के मंदी भी दूर नहीं की जा सकती। इस प्रकार हम पहले के नतीजे पर पहुँचते हैं। केन्द्रीय बैंक मंदी दूर नहीं कर सकते।

यदि हम सुरक्षित अनुपातों के परिवर्तनों की नीति की व्याख्या करें, तो इसी नतीजे पर पहुँचते हैं। यदि बैंको के पास नकद जमा अधिक है, तो सुरक्षित अनुपात बढ़ाकर केन्द्रीय बैंक नकद जमा को प्रभावहीन बनाकर अर्थात् जमाकर बैंको की उदार ऋण-नीति को खतम कर सकता है। परन्तु जब सुरक्षित कोष कम होते हैं, तब केन्द्रीय बैंक सुरक्षित अनुपात को कम करके बैंको की सहायता कर सकता है। परन्तु इतना होने पर भी यदि व्यवसायी वर्ग को लाभ की आशा नहीं है अथवा मंदी का डर है, तो वह ऋण नहीं लेगा।

ऊपर दिये गये कथन में काफी सत्य है। परन्तु यह कहा जाता है कि अत्यधिक मंदी तभी होती है, जब पहले अत्यधिक लाभ का समय रहा हो। आखिर अत्यधिक विलास के ही कारण तो शरीर रोगी होता है। यदि अत्यधिक लाभ-काल के शुरू होते ही केन्द्रीय बैंक उस पर नियंत्रण कर सकता है, तो वह मंदी को भी बन्द कर सकता है। “यदि एक मोटरकार गड्ढे में गिर जाती है और आसानी से बाहर नहीं निकल सकती तो इसका अर्थ यह नहीं है कि होशियारी से चलाने पर उसे बीच-सड़क पर नहीं रखा जा सकता।”¹ परन्तु क्या प्रारम्भिक अवस्था में केन्द्रीय बैंक उपाय करे तो वे सफल हो सकते हैं। परन्तु यह हमेशा सम्भव नहीं होगा। आर्थिक परिस्थिति में जो परिवर्तन होते रहते हैं, उनके उपयुक्त आँकड़े प्राप्त करने में समय लगता है और केन्द्रीय बैंक जो उपाय करेगा, उनके प्रभावशील होने में भी समय लगेगा। परन्तु जब तक आँकड़े इकट्ठे किये जायें, उनके अध्ययन किये जायें और उपयुक्त उपाय किये जायें तब तक रोग जड़ पकड़ सकता है। आर्थिक अध्ययन और व्याख्या सरल काम नहीं है। यदि कीमतें गिरने की प्रवृत्ति दिखलाती हैं, तो उसका अर्थ यह नहीं होता कि मंदी शुरू हो गई है। हो सकता है कि उत्पादन सम्बन्धी योग्यता बढ़ने से कीमतें गिर रही हैं। यदि ऐसे समय में केन्द्रीय बैंक कीमतों को गिरने से रोकने का उपाय करे, तो वह अत्यधिक-लाभ-काल को उत्साह प्रदान करेगा। सन् १९२४-२९ में अमेरिका में ऐसा ही हुआ।

इसलिये कई अर्थशास्त्री अन्य तरीके ग्रहण करने की सलाह दे रहे हैं। यदि केन्द्रीय बैंक तथा अन्य बैंको में परस्पर सहयोग हो, तो काफी लाभ हो सकता है। यदि अन्य

¹ Report of the MacMillan Committee, p. 95.

बैंक केन्द्रीय बैंक का नेतृत्व स्वीकार करके उसका अनुसरण नियन्त्रण के ग्रन्थ करे तो साख नियन्त्रण सम्बन्धी बहुत-सी कठिनाइयाँ हल तरीके। हो जायँगी। कभी-कभी ऐसी परिस्थिति आ सकती है, जब बैंको के ऋण पर एक प्रकार का नियन्त्रण (qualitative control) आवश्यक हो जाय। कुछ देशों में केन्द्रीय बैंको को ऐसे अधिकार मिले हैं, जिनके अनुसार वे उन बैंको के खिलाफ उपाय कर सकते हैं, जो स्ट्रैट के लिये अपने साधनों का बड़ा भाग ऋण के रूप में देते हैं। कुछ लोग और भी कड़ी नीति चाहते हैं। उनका कहना है कि आर्थिक व्यवस्था में जो परिवर्तन होते हैं, उनका प्रधान कारण लाभ के लिए लगी हुई पूँजी की मात्रा में होनेवाले परिवर्तन होते हैं। इसलिये इस पूँजी की मात्रा पर सरकार का प्रत्यक्ष नियन्त्रण होना चाहिये।

परिशिष्ट

बैंक दर परिवर्तन के कारण होनेवाले प्रभावों पर टिप्पणी

(A Note on the Effect of Bank Rate Changes)

बैंक दर में होनेवाले परिवर्तनों का कीमतों और उत्पादन पर जो प्रभाव पड़ता है, उनके सम्बन्ध में कम से कम दो प्रकार की विचारधाराएँ हैं। पहला मत मि० हाटरे (Mr. Hawtrey) का है। वे इस बात पर विचार करते हैं कि अल्पकाल में व्याज-दर में जो परिवर्तन होते हैं, उनका प्रभाव उन व्यवसायियों पर क्या होगा, जो बना हुआ अथवा अधबना हुआ माल रखे हैं। दूसरी विचारधारा के प्रवर्तक लॉर्ड कीन्स (Lord Keynes) हैं। उनका कहना है कि दीर्घकालीन व्याज-दर में जो परिवर्तन होते हैं और उनका अचल पूँजी पर जो प्रभाव पड़ता है, वही प्रभाव अन्त में सब परिणामों का कारण होता है।

मि० हाटरे का मत है कि इस सम्बन्ध में तत्त्व की बात यह है कि इस परिस्थिति में 'व्यवसायियों' ('dealers') को चालू अथवा अधबने उत्पादक सामानों को रखने को तैयार रहना चाहिये। ये सामान प्रायः अल्पकालीन ऋणों की सहायता से रखे जाते हैं। अल्पकालीन व्याज-दर में जो परिवर्तन होंगे, उनके कारण व्यवसायियों के पास इन मालों की मात्रा में भी परिवर्तन होंगे। उससे कीमतों और उत्पादन में भी परिवर्तन होंगे। यदि अल्पकालीन व्याज-दर बढ़ती है, तो ऋण लेने का खर्च भी बढ़ेगा और ऋण की सहायता से जो माल रखा जाता है, उसका खर्च भी बढ़ेगा। तब व्यव-

जायी अपने माल की मात्रा घटावेगे। वे उत्पादकों से कम खरीद करेंगे। जब उत्पादक देखेंगे कि बिक्री कम हो रही है, तो वे या तो कीमतें घटावेगे, जिससे व्यवसायी अधिक बरीदें या उत्पादन कम कर देंगे। वे दाम कहाँ तक कम करेंगे अथवा उत्पादन कितना कम करेंगे यह बात उनकी लागत-रेखाओं के घुमाव पर निर्भर करेगी। उत्पादन कम करने से उत्पादन के कुछ साधन बेकार हो जाते हैं। इसलिये मुद्रा के रूप में लोगों की आय कम हो जाती है, क्योंकि या तो रूपया कमानेवालों की संख्या कम हो जाती है अथवा उनकी आय की दर घट जाती है। इससे माल की फुटकर बिक्री कम हो जायगी। जब बिक्री कम होती है तो व्यवसायी उत्पादकों से और कम खरीदते हैं। इस प्रकार यह चक्र चलता है। जब माल की माँग कम होती है, तो उत्पादक भी अपनी अचल पूँजी की मात्रा नहीं बढ़ाते। इसलिये लाभ पर लगनेवाली पूँजी के बाजार में मदी आ जाती है। इस प्रकार कीमतों और उत्पादन में मदी आती है।

कोन्स का मत है कि अल्पकालीन व्याज-दर में परिवर्तन होने से तथा अचल-पूँजी की चालू अथवा कार्यशील मात्रा में परिवर्तन होने से आर्थिक व्यवस्था पर कोई प्रभाव नहीं पड़ता। बल्कि दीर्घकालीन व्याज-दर और अचल पूँजी की मात्रा में जो परिवर्तन होते हैं, केवल उनका प्रभाव आर्थिक-व्यवस्था पर पड़ता है। चालू पूँजी की माँग पर अल्पकालीन व्याज-दर के परिवर्तनों का प्रभाव जल्दी नहीं पड़ता। वह तो व्यापक सामान्य परिस्थिति का प्रभाव होता है और यह परिस्थिति उत्पादकों की अचल पूँजी की माँग पर निर्भर होती है। इसलिये वह अपना ध्यान दीर्घकालीन दरों पर ही देता है। जब बैंक-दर में किसी प्रकार का परिवर्तन होता है, तब व्याज की दीर्घकालीन दरों में भी उसी प्रकार का परिवर्तन होता है। उसका कारण यह है कि जब अल्पकालीन दर बढ़ती है, तब दीर्घकालीन दर तो स्थिर रहती है, पर अल्पकालीन ऋण-पत्र आकर्षक हो जाते हैं और लोग तथा बैंक उनमें रूपया लगाने को तैयार रहते हैं। ऐसे लोग दीर्घकालीन ऋण-पत्र बेचकर अल्पकालीन ऋण-पत्र खरीदेंगे। इससे दीर्घकालीन ऋण-पत्र की कीमत गिरेगी और दीर्घकालीन दरें बढ़ेंगी। इसके सिवा लोगों की व्याज-दर बढ़ने का डर होगा और वे दीर्घकालीन ऋण-पत्र इस डर से बेचेंगे क्योंकि उनकी कीमत अधिक गिरने का डर है। परन्तु अल्पकालीन ऋण-पत्रों का मूल्य गिरने का डर नहीं है, क्योंकि वे अपने अनली मूल्य पर शीघ्र चुका दिये जायेंगे। इससे लोग उन्हें खरीदेंगे। इनका फल यह होगा कि दीर्घकालीन व्याज की दर बढ़ेगी।

दीर्घकालीन-दरों में परिवर्तन का प्रभाव पूँजी-बाजार पर पड़ता है। अचल पूँजी गन्वनी साधनों (fixed capital goods) के लिये प्राप्त होनेवाली रकम की मात्रा उन साधनों में प्राप्त होनेवाले लाभ तथा दीर्घकालीन व्याज दर पर निर्भर होगी। यदि लाभ की दर वही रहती है, तो दीर्घकालीन व्याज-दर जितनी ऊँची रहेगी, उतना ही कम आकर्षक नई पूँजी लगाना अथवा वर्तमान अचल पूँजी का बढ़-लाना हो जाता है। फल यह होगा कि उत्पादक अचल पूँजी पर कम खर्च करेंगे।

अचल पूंजी का अर्थात् उत्पादक मशीनों आदि का व्यवसाय भी कम हो जायगा व मुद्रा की कुल आय में कमी होगी। तब लोग अपने खर्च में कमी करेंगे। तब देशी खर्च के वस्तुओं के व्यवसाय में मन्दी होगी और बेकारी बढ़ेगी। चारों तरफ की गिरेगी और उत्पादन कम होगा। पर जब व्याज दर कम होगी, तब इसका रु होगा।

ध्यान रहे कि इन मतों को घटनाओं की तराजू पर तोलकर उन्हें सत्य सि करना सम्भव नहीं है। इन दोनों विचारधाराओं की सत्यता इस बात पर निर् करती है कि विभिन्न आर्थिक परिस्थितियों में उत्पादक किस प्रकार काम करें। इन भविष्य में आनेवाली आर्थिक परिस्थितियों का हमें ज्ञान नहीं रहता। फिर व्या दर में परिवर्तनों के साथ-साथ कीमतों और व्यवसाय में वैसा परिवर्तन नहीं होता जैसा कि दोनों सिद्धान्तों में मान लिया गया है। फिर व्याज कई साधनों से केवल एक है, जो नई पूंजी पर प्रभाव डालता है, चाहे वह पूंजी चालू हो या अचल। फिर य भी ध्यान रखना चाहिए कि ये दोनों साधन एक दूसरे में स्वतन्त्र नहीं हैं। बैंक में परिवर्तन होने से विक्रेता जो माल अपने पास रखते हैं। उसकी मात्रा पर तब अचल-पूंजी की मात्रा दोनों पर प्रभाव पड़ सकता है। दोनों मतों में केवल इतना अन्तर है कि कभी यह मत जोर पकड़ता है, कभी वह अधिक प्रभावशाली होता है

अध्याय ४१

कुछ केन्द्रीय बैंक

(Some Central Banks)

(क) बैंक ऑफ इंग्लैण्ड—इस बैंक की स्थापना सन् १६९४ में हुई थी। इसके विधान सन् १८४४ के बैंक चार्टर एक्ट के अनुसार बना था। सन् १९४६ के पहले केन्द्रीय बैंको में केवल यही एक बैंक था, जिसकी सब पूंजी हिस्सेदारों की थी और इसके हिस्सेदार ही सब डायरेक्टरों को चुनते थे। जब सन् १९४५ में इंग्लैण्ड में मजदूर सरकार की स्थापना हुई तो उसने महत्वपूर्ण कार्य यह किया कि बैंक ऑफ इंग्लैण्ड का 'राष्ट्रीय-करण' एक कानून द्वारा किया। इस कानून के अनुसार बैंक राष्ट्रीय संस्था हो गई और उसके हिस्सेदारों को ३ प्रतिशत व्याज के सरकारी ऋण-पत्र मिले, जो अपने मूल्य पर (at par) ५ अप्रैल सन् १९६६ को अथवा

उसके बाद चुकाये जायेंगे। चूँकि बैंक १२ प्रतिशत की दर से हिस्सेदारों को मुनाफा दे रहा था, इसलिये उन्हें प्रति १०० पौंड के हिस्से के लिये ४०० पौंड के ऋण-पत्र दिये गये हैं। अब बैंक के गवर्नर और डायरेक्टर सरकार द्वारा नियुक्त होते हैं। गवर्नर ५ वर्ष के लिये नियुक्त होता है और डायरेक्टर ४ वर्ष के लिये नियुक्त होते हैं। बैंक दो भागों में विभाजित है—नोट अथवा चलन विभाग (Issue Department) और व्यवसाय अथवा बैंकिंग विभाग (Banking Department) मुद्रा विभाग निश्चित प्रणाली (fixed fiduciary system) से नोट चलता है। प्रारम्भ में बैंक को यह अधिकार था कि एक करोड़ १४ लाख पौंड तक के नोट वह बिना सुरक्षित सोना रखे चला सकता था। परन्तु यदि इस सख्या से अधिक के नोट चलाता, तो उस अधिक सख्या के मूल्य के बराबर सोना भी रखना पड़ता था अर्थात् शत-प्रतिशत सोना सुरक्षित कोष में रखना पड़ता था। एक अधिकार यह भी था कि यदि किसी बैंक को नोट चलाने का अधिकार प्राप्त है और वह नोट चलाना या तो बन्द कर देता है अथवा उससे यह अधिकार छीन लिया जाता है, तो जितनी मात्रा में नोट बन्द होंगे, उसकी दो-तिहाई मात्रा में बैंक ऑफ इंग्लैण्ड अपने विश्वसनीय नोटों (fiduciary portion) की मात्रा बढ़ा सकता था। इस अधिकार के बल पर सन् १९२३ में विश्वसनीय नोटों की मात्रा २७,५०,००,००० पौंड कर दी गई। सन् १९२८ के करेन्सी एक्ट के अनुसार विश्वसनीय मुद्रा की मात्रा बढ़ाकर २६,००,००,००० पौंड कर दी गई। उस कानून में एक शर्त यह भी लगा दी गई कि सरकार की अनुमति से यह मात्रा बढ़ाई जा सकती है और सन् १९३१ में बढ़ाकर वह २७,५०,००,००० पौंड कर दी गई। इस समय विश्वसनीय मुद्रा (fiduciary issue) की मात्रा सन् १९३९ के कानून के अनुसार १४,५०,००० पौंड है। पहले बैंक ५ पौंड से कम के नोट नहीं चला सकता था। परन्तु सन् १९२८ के कानून के अनुसार उसे १ पौ० तथा १० शि० के नोट चलाने की भी आज्ञा मिल गई। नोटों के चलाने से जो फायदा होता है, वह खर्च काटने के बाद सरकार को दे दिया जाता है।

बैंकिंग या व्यवस्था विभाग बैंक सम्बन्धी सब काम करता है। वह सरकार की, अन्य बैंकों की तथा जनता की रकम जमा करता है, देश का सुरक्षित कोष अन्तिम रूप में रखता है, बैंक दर निश्चित करता है और प्रति हफ्ता अपनी आय-व्यय सम्बन्धी स्थिति का विवरण प्रकाशित करता है। बैंक का कार्य 'डायरेक्टर्स की समिति' (Board of directors) चलाती है। इस समिति में एक गवर्नर, एक सहायक गवर्नर तथा २६ सदस्य होते हैं। इन सबको सरकार नियुक्त करती है और उसी के आदेश के अनुसार ये लोग काम करते हैं। गवर्नर तथा सहायक अथवा उप-गवर्नर की नियुक्ति पाँच वर्ष के लिये होती है। परन्तु कार्यकाल समाप्त होने पर उनकी नियुक्ति फिर से हो सकती है। बैंक के पिछले गवर्नर जिनका नाम

सर मांटैग्यू नारमन था, अपने पद पर १७ वर्ष तक रहे। यह एक अलिखित नियम सा था कि बड़ी-बड़ी निजी बैंकिंग फर्मों को छोड़कर किसी बैंक का सदस्य डाइरेक्टर नहीं हो सकता था। डाइरेक्टर समिति की बैठक प्रति वृहस्पतिवार को होती है। बैठक में समिति बैंक दर निश्चित करती है, अर्थात् बैंक प्रथम श्रेणी के विलो को किस निम्नमत दर पर भुनावेगा और साप्ताहिक विवरण तैयार करने है। बैंक की आठ प्रान्तीय शाखाएँ हैं।

बैंक विवरण (Bank Return)—बैंक विवरण प्रति गुरुवार को प्रकाशित होता है और वह मुद्रा बाजार की स्थिति का महत्वपूर्ण सूचक होता है। उन लन्दन के मुद्रा बाजार का मापक-यंत्र (Barometer) कहा जाता है।

१७ सितम्बर १९४७

चलन या मुद्रा विभाग (Issue Department)

दिये गये नोट	सरकारी ऋण	११,०१५,१०० पा०
चलन में	अन्य सरकारी	
बैंकिंग विभाग में	ऋण-पत्र	१४३८,२६१,७२२
	अन्य ऋण-पत्र	७१२,०२१
	चाँदी के सिक्के	११,१५७

चलाई हुई विश्वसनीय

नोट रकम की मात्रा	१४५०,०००,०००
सोने के सिक्के और धातु	२४७,८३३

१४५०,२४७,८३३

१४५०,२४७,८३३

व्यवसाय या बैंकिंग विभाग (Banking Department)

हिस्सेदारों की पूंजी	१४,५५३,००० पा०	सरकारी ऋण-पत्र	३१२,४२४,७०५
शेष	३,९५१,१२१	अन्य ऋण-पत्र बढ़ा	
सार्वजनिक जमा . .	९,६०७,०९०	और ऋण	१२,३८३,५५०

ऋण-पत्र १७,७२९,३६२

अन्य जमा		नोट	३०,११२,९१२
बैंकों की जमा . . .	२९०,६२९,९४९	सोने और	६७,४८७,६७२
अन्य खाते . . .	९३,६४४,५८९	चाँदी के सिक्के	२,३६०,४६०
	३८४,२७४,५३८		

४१२,३८५,७४९

४१२,३८५,७४९

चलन विभाग का प्रधान काम नोट चलाना है। बाई ओर के खाने से मालूम होता है कि विभाग ने कुल कितनी मात्रा में नोट चलाये। 'चलन में' नोटों से उन नोटों की मात्रा मालूम होती है, जो या तो जनता के हाथ में है या बैंकों के सुरक्षित कोष में है। बैंकिंग विभाग में जो नोट है, वे इस विभाग की सुरक्षित नकद जमा है। उस विभाग के विवरण की दाहिनी ओर वह जमा दिखाई गई है। इन दायित्वों के बदले दाहिनी ओर बैंक के आदेय दिखाये गये हैं। "सरकारी ऋण" के नाम से जो रकम दिखाई गई है, वह बहुत पुराना ऋण है। विलियम तृतीय के राज्यकाल में जब बैंक स्थापित हुआ था, तब उसकी सारी पूंजी सरकार को ऋण के रूप में दे दी गई थी। उसके बाद का खाना "अन्यसरकारी ऋण-पत्रों" का है। उसमें प्रवान्त. सरकारी बिल रहते हैं। यदि बैंक किसी अन्य सरकारी ऋण-पत्र को रखना चाहता है, तो वह भी इसी में शामिल रहेगा। उसके बाद 'अन्य ऋण-पत्र' आते हैं। इनमें देशी और विदेशी बिल शामिल रहते हैं। युद्ध के बाद बैंक के पास कुछ चाँदी जमा करके रखी गई है। परन्तु चाँदी की यह मात्रा कम हो रही है, क्योंकि इसका उपयोग सहायक अथवा पूरक सिक्कों के बनाने में हो रहा है। इन सबको मिलाकर विश्वसनीय मुद्रा बनती है, जिसकी मात्रा १,४५,००,००,००० पौण्ड थी। इस ऊँची मर्यादा का कारण यह है कि युद्ध आरम्भ होने के बाद सोने के सब सिक्के चलन से हटा दिये गये और उनके स्थान पर बैंक ने एक पौंड और १० शिल्लिंग के नोट चलाये।

बैंकिंग विभाग में दायित्व के खाने में पहला नाम "हिस्सेदारी की पूंजी" है। इसमें वह पूंजी शामिल है, जो हिस्सेदारों ने दी है और जो अब सरकार के हाथ में है। 'शेय' में अविभाजित लाभ आता है। इसकी रकम कभी ३०,७०,००० पौ० से कम नहीं हो पाती। इसके बाद 'सार्वजनिक जमा' आती है। इसमें वह रकम शामिल रहती है, जो विभिन्न सरकारी विभागों के नाम जमा रहती है। "बैंकों की जमा" में सम्मिलित पूंजीवाले बैंकों की जमा रकम शामिल रहती है। 'बैंकों की जमा में' जो परिवर्तन होते रहते हैं, उनसे व्यवसायिक बैंकों के सुरक्षित कोषों का पता चलता है। इस प्रकार वह मुद्रा बाजार की स्थिति महत्वपूर्ण सूचक है। उससे यह पता चलता है कि बैंकों के पास कम रुपया है अथवा अधिक। 'अन्य जमा' में विदेशी केन्द्रीय बैंकों की जमा, हुडियाँ स्वीकार करनेवाली और भुनानेवाली गहियों की जमा तथा भारतीय और औपनिवेशिक सरकारों की जमा शामिल रहती है।

आदेय के खाने में पहली सूची 'सरकारी ऋण-पत्र' है। इनमें सरकारी बिल, सरकार को दिये गये ऋण तथा वे ऋण-पत्र शामिल रहते हैं, जिन्हें बैंक खरीदता है, 'बट्टा' में वे बिल अथवा हुडियाँ शामिल रहती हैं, जिन्हें हुडियाँ के दायज बैंक में भुनाने के लिये ले जाते हैं। 'ऋण' अथवा पेशगी (Advances) में वे ऋण शामिल

रहते हैं, जो श्रेष्ठ ऋण-पत्रों की जमानत पर हुंडियों के दलालों अथवा स्थायी ग्राहकों को दिये जाते हैं। इन ऋणों पर बैंक दर से $\frac{1}{2}$ प्रतिशत अधिक व्याज लेता है। जब मुद्रा बाजार में नकद रूपों की कमी होती है तथा हुंडियों के दलालों के पास भी रुपया नहीं रहता, तब वे बैंक के पास अस्थायी ऋणों के लिये जाते हैं। उस समय 'बट्टा' और पेशगी सम्बन्धी रकम बढ़ जाती है। उसके बाद 'ऋण-पत्र' में एक तो वे हुंडियाँ होती हैं, जो बैंक खुद खरीदता है और दूसरे भारतीय, औपनिवेशिक तथा अन्य सरकारों के ऋण शामिल रहते हैं। 'नोट' बैंक की नकद रोकड़ होते हैं और नोट तथा 'सोने और चाँदी के सिक्कों' को मिलाकर बैंक का सुरक्षित कोष का कुल जमा (सार्वजनिक तथा अन्य प्रकार की) के साथ जो प्रतिशत अनुपात होता है, उसे 'अनुपात' कहते हैं और उससे बैंक की दृढ़ स्थिति का पता चलता है। जब अनुपात ऊँचा रहता है, तब हमें बैंक दर के गिरने की आशा करनी चाहिए। जब वह नीचा या कम रहता है, तब बैंक दर के बढ़ने की आशा रहती है।

बैंक ऑफ इंग्लैण्ड मुद्रा-बाजार पर बैंक दर तथा खुले बाजार की नीति के द्वारा नियंत्रण रखता है। बैंक दर वह न्यूनतम दर होती है, जिस पर विनिमय की पहले दृष्टि की हुंडियाँ भुनाता है। वह प्रति गुरुवार को डायरेक्टर समिति की बैठक के बाद प्रकाशित होती है। इस नियम अथवा प्रथा में केवल एक अपवाद १९ सितम्बर सन् १९३१ में हुआ था, जब कि स्वर्णमान त्यागने के बाद बैंक दर शनिवार को बढ़ाई गई थी यद्यपि बैंक दर न्यूनतम दर होती है, तथापि अपने विशेष ग्राहकों का काम बैंक उससे भी कम दर पर कर सकता है अथवा उसकी हुंडी को दूसरी बार भुनाने के लिये अधिक दर ले सकता है, जिससे इस प्रथा को प्रोत्साहन न मिले। बैंक दर के सिवा एक दर और होती है। इसे 'लॉमबर्ड-दर' कहते हैं। यह बैंक दर से प्रायः १ प्रतिशत अधिक होती है और वह स्टॉक एक्सचेंज पर बिकनेवाली तथा उस प्रकार की अन्य सिक्को-रिट्टीज की जमानत पर दिये गये ऋणों पर ली जाती है तथा उसकी मियाद सात दिन से लगाकर तीन महीने तक रहती है। बट्टे की जो बाजार दर रहती है, बैंक दर उससे हमेशा अधिक रहती है, इसलिये बाजार प्रायः बैंक दर फिर से भुनाने नहीं जाता। जब हुंडियों के दलालों के पास रुपया नहीं रहता और उन्हें बैंकों का तत्काल ऋण चुकाना होता है, केवल तभी वे केन्द्रीय बैंकों से ऋण लेते हैं।

(ख) संघीय सुरक्षित कोष की प्रणाली (Federal Reserve System) — कई दृष्टियों से फेडरल रिजर्व सिस्टम अपने ढंग का निराला संगठन है। यह एक विकेंद्रित प्रणाली अथवा संस्था है। इसमें एक केन्द्रीय बैंक के स्थान में बारह बैंक हैं, पर वे एक संगठन के नियंत्रण में हैं। संसार के महत्वपूर्ण देशों ने बैंकों के सम्बन्ध में वर्षों जो अनुभव प्राप्त किये हैं, उन्हीं के आधार पर इस प्रणाली का विकास हुआ है। इसलिये केन्द्रीय बैंकों के सम्बन्ध में हाल में जो अनुभव प्राप्त हुए हैं, वे सब इस प्रणाली में निहित हैं।

फेडरल रिजर्व सिस्टम का प्रारम्भ समझने के लिये अमेरिका में सन् १९१३ के पहले जो बैंकिंग सम्बन्धी परिस्थितियाँ थी, उनका समझना आवश्यक है। बैंको का संगठन तथा नियन्त्रण कई प्रकार के कानूनों के आधार पर था। बैंको में आपस में सहयोग नहीं था और मनमाने तरीकों से काम होता था। यदि एकाएक मुद्रा सम्बन्धी कोई सकट आ जाय तो उसका सामना करने के लिये कोई संगठित तरीका और एजेंसी न थी। प्रत्येक बैंक को सुरक्षित कोष में काफी रुपया रखना पड़ता था। अथवा ऐसा माना जाता था कि प्रत्येक बैंक के सुरक्षित कोष में काफी रुपया है। परन्तु सकटकाल में वह अप्राप्य रहता था। सबसे बड़ी बात तो यह थी कि मुद्रा प्रणाली बिल्कुल वेलोचदार थी। केवल राष्ट्रीय बैंक नोट चला सकते थे और उसमें शर्त यह रहती थी कि उन्हें काम्पट्रोलर ऑफ करेन्सी अर्थात् प्रधान मुद्रा आफीसर के पास सरकारी वाड जमा करने पड़ते थे। इसलिये नोटों के चलन की मात्रा में घटी या बड़ी व्यवसाय की माँग के अनुसार न होकर सरकारी ऋणों की कीमतों में होनेवाले परिवर्तनों के अनुसार होती थी। इसलिये देश की बैंकिंग व्यवस्था में प्रायः सकट आते रहते थे। सन् १९०७-८ में जो इस प्रकार सकट आया था, वह काफी महत्वपूर्ण था। इस प्रकार की परिस्थितियों में सुधार करने के लिये सन् १९१३ में फेडरल रिजर्व सिस्टम का संगठन किया गया। इस संगठन के कार्य बतलाते हुए उसकी भूमिका में लिखा गया है कि उसका नाम “लोचदार मुद्रा प्रणाली की व्यवस्था करना, व्यावसायिक विलों को फिर से भुनाने की सुविधाएँ देना, अमेरिका में बैंकिंग व्यवस्था पर दृढ़ नियन्त्रण रखना तथा अन्य कार्य करना है।”

फेडरल रिजर्व सिस्टम में बारह रिजर्व बैंक तथा एक फेडरल रिजर्व बोर्ड है। पूरे संयुक्तराज्य को बारह जिलों में बाँट दिया गया है। प्रत्येक जिले में एक बैंक है। प्रत्येक रिजर्व बैंक के अन्तर्गत जिले भर के बैंक हैं, जिन्हें ‘सदस्य बैंक’ कहते हैं। जो बैंक सघ के कानूनों के अनुसार बने हैं, उन्हें राष्ट्रीय बैंक कहते हैं। उनका सदस्य बैंक होना आवश्यक है। राज्यों के बैंक और ट्रस्ट भी सदस्य हो सकते हैं, पर उनका फेडरल रिजर्व एक्ट के अनुसार संगठित होना आवश्यक है। प्रत्येक सदस्य बैंक ने अपनी प्राप्त पूंजी तथा सुरक्षित कोष का ६ प्रतिशत भाग दिया। इस प्रकार रिजर्व बैंको की पूंजी बनी। सदस्य बैंको की संख्या लगभग ९,००० है। प्रत्येक रिजर्व बैंक के ९ डायरेक्टर होते हैं। इनमें से तीन फेडरल रिजर्व बोर्ड द्वारा नियुक्त किये जाते हैं। इन तीन में से एक डायरेक्टर समिति का अध्यक्ष होता है। बाँकी छ डायरेक्टर सदस्य बैंको द्वारा चुने जाते हैं। छ. में से एक डायरेक्टर का प्रत्यक्ष सम्बन्ध उद्योग, व्यवसाय अथवा कृषि के साथ होना चाहिये।

^१ बारह जिलों के नाम ये हैं—बोस्टन, न्यूयार्क, फिलाडेल्फिया, क्लीवलैंड, रिचमंड, अटलांटा, चिकागो, सेंटलुई, मिनिपोलिस, कासन सिटी, डालास और सान फ्रांसिस्को।

रिजर्व बैंक के हिस्से खरीदने के साथ-साथ प्रत्येक सदस्य बैंक को यदि वह केन्द्रीय रिजर्व शहर^१ में है, अपनी चालू जमा (demand deposit) का १३ प्रतिशत और समय जमा (time deposit) का ३ प्रतिशत रिजर्व बैंक में जमा रखना पड़ता है। यदि वह रिजर्व शहर में है, तो चालू जमा का १० प्रतिशत और समय जमा का ३ प्रतिशत रखना पड़ेगा। और यदि मुफस्सिल बैंक है, तो चालू अर्थात् मांग जमा का ७ प्रतिशत और समय जमा का ३ प्रतिशत रिजर्व बैंक में रखना पड़ेगा। फेडरल रिजर्व बोर्ड का यह अधिकार है कि सकट काल में कुछ समय के लिये इन शर्तों को स्थगित कर सकता है। इसमें शर्त यह रहती है कि कानून द्वारा आवश्यक सुरक्षित कोष में जितनी कमी आ गई हो, उनी हिसाब से बोर्ड एक क्रमशः बढ़ता हुआ कर लगावेगा। प्रत्येक रिजर्व बैंक को जमा के अनुपात में ३५ प्रतिशत सुरक्षित कोष सोने अथवा कानूनग्राह्य मुद्रा के रूप में रखना पड़ता है।

फेडरल रिजर्व बैंक दो प्रकार के नोट चला सकते हैं। एक फेडरल रिजर्व बैंक नोट और दूसरे फेडरल रिजर्व नोट। फेडरल रिजर्व बैंक सरकारी ऋण-पत्र सरकारी खजाने में जमा कर देते हैं। तब उन ऋण-पत्रों के मूल्य के बराबर फेडरल रिजर्व नोट चला सकते हैं। ये नोट राष्ट्रीय बैंक नोटों^२ के बदले में चलाये गये थे। इनके साथ-साथ रिजर्व बैंक फेडरल रिजर्व नोट चला सकते हैं। पर उन्हें इन नोटों के मूल्य के ४० प्रतिशत मूल्य के बराबर सोना सुरक्षित रखना पड़ता है। फेडरल रिजर्व बोर्ड की अनुमति से यह अनुपात कम किया जा सकता है। परन्तु जितना कम किया जायगा, उसी हिसाब से एक क्रमशः बढ़ता हुआ कर भी लगाया जायगा।

फेडरल रिजर्व बोर्ड का काम पूरी व्यवस्था पर नियंत्रण रखना और उसकी देख-रेख करना था। इनमें आठ व्यक्ति होते थे। इनमें से एक सरकारी खजाने का सेक्रेटरी होता था और दूसरा मुद्रा का आफिसर (Comptroller of Currency)। ये दोनों व्यक्ति अपने पद के कारण बोर्ड के सदस्य होते थे। शेष छ सदस्यों की राष्ट्रपति दस वर्ष के लिये मीनेट की अनुमति से नियुक्त करता था। बोर्ड की पूरी बैंकिंग व्यवस्था पर नियंत्रण रहता था। वह प्रत्येक रिजर्व बैंक अथवा सदस्य बैंक के हिसाब की जांच कर सकता था, किसी भी रिजर्व बैंक का कार्य स्थगित कर सकता था, प्रत्येक रिजर्व बैंक की बढ़े की दर परिवर्तित और निश्चित कर सकता था, खुले बाजार की नीति पर नियंत्रण लगा सकता था और आवश्यकता पड़ने पर कानून द्वारा आवश्यक सुरक्षित कोष की मात्रा स्थगित कर सकता था। बोर्ड की सहायता के लिये एक फेडरल एडवाइजरी

^१ न्यूयार्क तथा सिकागो शहर केन्द्रीय रिजर्व शहर हैं। बाकी दस शहर केवल रिजर्व शहर हैं।

^२ मार्च सन् १९३३ में सकट के समय फेडरल रिजर्व बैंक के नोट चलाने का अधिकार बड़ा दिया गया था।

कौंसिल होती थी, जिसमें बारह सदस्य होते थे। प्रत्येक रिजर्व बैंक के लिये एक सदस्य होता था। ये सदस्य बोर्ड को बट्टे की दर, नोट, ऋण इत्यादि के सम्बन्ध में सलाह देते थे।

यह विधान सन् १९१३ के फेडरल रिजर्व एक्ट के अनुसार था। परन्तु सन् १९३५ के बैंकिंग एक्ट ने फेडरल सिस्टम में कुछ परिवर्तन किये हैं। फेडरल रिजर्व बोर्ड का नाम अब फेडरल रिजर्व सिस्टम के गवर्नरो का बोर्ड (Board of Governors of the Federal Reserve System) हो गया है। गवर्नर और उप-गवर्नर को अध्यक्ष (Chairman) और उपाध्यक्ष (Vice-chairman) कहते हैं। उनकी नियुक्ति राष्ट्रपति चार वर्ष के लिये करता है। अब गवर्नरो के बोर्ड में ९ सदस्य होते हैं। उनको राष्ट्रपति सीनेट की अनुमति से चौदह वर्ष के लिये नियुक्त करता है। अब सरकारी खजाने का सेक्रेटरी तथा मुद्रा-आफीसर बोर्ड के सदस्य नहीं होते हैं। उक्त कानून के अनुसार एक खुले-बाजार-नीति सम्बन्धी कमेटी (Open Market Committee) भी नियुक्त होती है। इसमें गवर्नर बोर्ड के ७ सदस्य तथा रिजर्व बैंको के ५ प्रतिनिधि होते हैं। रिजर्व बैंक अपने प्रतिनिधि चुनते हैं। यह कमेटी खुले-बाजार-नीति सम्बन्धी कार्यों पर नियन्त्रण रखती है।

१९३५ के बैंकिंग एक्ट के अनुसार प्रत्येक बैंक का एक अध्यक्ष और एक उपाध्यक्ष होता है। ये दोनों बैंक के प्रधान कार्यकर्त्ता होते हैं और इनकी नियुक्ति पाँच वर्ष के लिये होती है। इसकी नियुक्ति फेडरल रिजर्व सिस्टम के बोर्ड ऑफ गवर्नरो की स्वीकृति से होती है। इस प्रकार रिजर्व बैंको के ऊपर गवर्नर-बोर्ड का नियन्त्रण काफी बढ गया है।

४० प्रतिशत मूल्य के बराबर सोना सुरक्षित रखकर फेडरल रिजर्व नोट चलाये जा सकते हैं। जून सन् १९४५ में कांग्रेस ने एक कानून पास किया, जिसके अनुसार अब यह अनुपात घटाकर २५ प्रतिशत कर दिया गया है। सदस्य बैंको के सुरक्षित कोषों की मात्रा में बोर्ड ऑफ गवर्नर परिवर्तन कर सकता है। परन्तु वह उन्हें कम नहीं कर सकता और न दुगुने से अधिक बढा सकता है। अब रिजर्व बैंक न्यावर सम्पत्ति (real estates) की जमानत पर कर्ज दे सकता है, परन्तु वह ऋण स्थावर सम्पत्ति के मूल्य से आधे से अधिक न हो और पाँच वर्ष में जदा हो जाना चाहिये। ऐंसे ऋणों की कुल मात्रा किन्हीं भी परिस्थिति में बैंक की पूंजी तथा शेयर धन के जोड़ में अथवा ममय तथा वजट जमा के जोड़ से (इनमें जो भी अधिक हो उसमें) अधिक नहीं होना चाहिये। अब रिजर्व बैंक चार महीने के लिये रुक्का या दम्नावेज पर भी ऋण दे सकते हैं और उस के व्याज में १ प्रतिशत का ३/४ जुर्माने के रूप में जोड़ सकते हैं। इन परिवर्तनों के कारण अब नियन्त्रण अधिक केन्द्रीभूत हो गया है और अव्यवस्था में अधिक लोच ना गई है।

(ग) बैंक ऑफ फ्रान्स (The Bank of France)—बैंक ऑफ फ्रांस को स्थापना सन् १८०० में नेपोलियन बोनापार्ट द्वारा हुई थी। सब केंद्रीय बैंको में शायद इसका संगठन तथा व्यवस्था सबसे सरल है। यह बैंक पहले एक गैर-सरकारी संस्था थी। इसकी पूंजी गैर-सरकारी हिस्सेदारों द्वारा दी गई थी। सन् १९४५ में ब्रिटिश सरकार के समान फ्रांस की सरकार ने भी एक कानून बनाया, जिसके द्वारा बैंक ऑफ फ्रांस तथा चार अन्य व्यावसायिक बैंकों का राष्ट्रीयकरण कर दिया गया। बैंक का प्रबन्ध एक जनरल कौंसिल को सौंप दिया गया। कौंसिल में एक गवर्नर तथा दो उप-गवर्नर होते हैं। इनकी नियुक्ति राष्ट्र के प्रेसिडेंट द्वारा होती है।

जनरल कौंसिल में बीस सदस्य होते हैं। इनमें से वित्त मंत्री, अर्थमंत्री तथा औप-निवेशिक मंत्री प्रत्येक एक-एक सदस्य की नियुक्ति करते हैं। प्रत्येक छ व्यावसायिक कृषि, औद्योगिक और मजदूर संगठन तीन-तीन नामों की एक सूची वित्त मंत्री के पास भेजते हैं और इन सूचियों में से वह छ सदस्य नियुक्त करता है। नेशनल इकॉनामिक कौंसिल, सेविंग्स बैंको की केंद्रीय कमेटी तथा बैंक ऑफ फ्रांस के कार्यकर्तागण तीन सदस्यों का निर्वाचन करते हैं। दो सदस्यों का निर्वाचन बैंक के हिस्सेदार एक साधारण सभा में करते हैं और छ सदस्य सरकार की विभिन्न आर्थिक और वैज्ञानिक संस्थाओं के पदाधिकारियों में से चुने जाते हैं। हिस्सेदारों की आम सभा औद्योगिक और व्यावसायिक हिस्सेदारों में से तीन निरीक्षक चुनती है। ये निरीक्षक जनरल कौंसिल के चुनाव सलाहकार होते हैं और बैंक के कार्यों का देख-रेख करते हैं।

बैंक को नोट चलाने का एकाधिकार प्राप्त है। सन् १९२८ के पहले नोट चलाने के लिये बैंक को कानून के अनुसार सुरक्षित सोना रखने की आवश्यकता नहीं थी। अर्थात् कानून बैंक को सुरक्षित सोना रखने के लिये बाध्य नहीं करता था। परन्तु कानून एक अधिकतम मात्रा निर्दिष्ट कर देता था और उस मात्रा तक बैंक नोट चला सकता था। परन्तु सन् १९२८ से ऐसा हो गया कि बैंक जितने मूल्य के नोट चलाता है तथा जितनी उसकी चालू जमा होती है, उसका ३५ प्रतिशत सुरक्षित सोना रखना पड़ता है। बैंक को प्रति फ्रैंक ६५ ५ मिलीग्राम की दर से^१ सोना (१% शुद्ध) खरीदना और बेचना पड़ता है। नोट चलाने के साथ-साथ हुडी भुनाने का काम भी बैंक बहुत बड़े पैमाने पर करता है। हुडियों पर तीन हस्ताक्षर अवश्य होने चाहिये। यदि हुडी काफी सुरक्षित है तो दो ही से काम चल जायगा। हुडी का भुगतान ९० दिन में अवश्य हो जाना चाहिये। बैंक व्यवसायियों की हुडिया भी भुनाता है, जो कि फेडरल रिजर्व सिस्टम में नहीं होता। बैंक की देश भर में कई शाखाएँ फैली हुई हैं।

बैंक का सरकार के साथ हमेशा घनिष्ठ सम्बन्ध रहा है। वह सरकार का साहकार है तथा हमेशा सरकार को बिना व्याज अथवा नाममात्र के व्याज पर बड़ी-बड़ी रकमें

^१ कुछ दिनों पहले इस दर में परिवर्तन हुआ है।

दिया करता है। बैंक अपने सुरक्षित कोष में काफी बड़े मात्रा में सोना रखता है और उसके बढ़े की दर में क्रमशः परिवर्तन हुआ करते हैं। मुद्रा बाजार पर उसका नियंत्रण उतना पूर्ण और प्रभावशाली नहीं है, जितना कि बैंक ऑफ इंग्लैंड और फेडरल रिजर्व बोर्ड का है। पेरिस का मुद्रा बाजार काफी व्यवस्थित है और बड़े-बड़े व्यावसायिक बैंक स्वतंत्रतापूर्वक कार्य करते हैं। इसलिये उसकी नियंत्रण शक्ति में काफी बाधा पहुँचती है। सन् १९३८ में उसके खुले बाजार में काम करने के अधिकार बढ़ा दिये गये थे। वह सदस्य बैंको के कामों पर पूर्ण नियंत्रण नहीं रख सकता।

सन् १९४५ में बैंक ऑफ इंग्लैंड के समान बैंक ऑफ फ्रांस भी राष्ट्रीय सम्पत्ति हो गया है। उसके हिस्सेदारों को हिस्सों के बाजार-मूल्य के बराबर मूल्य दे दिया गया है।

(घ) रिजर्व बैंक ऑफ इंडिया (The Reserve Bank of India)—
रिजर्व बैंक की स्थापना सन् १९३५ में हुई थी। इसका उद्देश्य यह था कि वह सरकार मुद्रा का प्रबन्ध अपने हाथ में ले ले। वह हिस्सेदारों का बैंक था। केवल डायरेक्टरों की नियुक्ति में सरकार का कुछ हाथ था। १ जनवरी सन् १९४९ को बैंक का राष्ट्रीयकरण हो गया। सरकार ने हिस्सेदारों को १०० रुपया प्रति हिस्से पर ११८ रु० १० आना के ऋण-पत्र दिये। बैंक का प्रबन्ध एक बोर्ड ऑफ डायरेक्टर्स के हाथ में आ गया। बोर्ड में एक गवर्नर, दो डिप्टी-गवर्नर तथा दस डायरेक्टर होते हैं। इन सबकी नियुक्ति केन्द्रीय सरकार करती है। दस में से चार डायरेक्टरों की नियुक्ति चार स्थानीय बोर्डों (local boards) द्वारा होती है। प्रत्येक स्थानीय बोर्ड एक डायरेक्टर की नियुक्ति करता है। डायरेक्टरों का कार्यकाल चार वर्ष का होता है, परन्तु उनकी नियुक्ति फिर से हो सकती है। बैंक के कार्य की दृष्टि से देश को चार क्षेत्रों में बाँट दिया गया है। प्रत्येक क्षेत्र के लिये एक स्थानीय बोर्ड होता है। प्रत्येक स्थानीय बोर्ड में पाँच सदस्य होते हैं और उनकी नियुक्ति केन्द्रीय सरकार करती है।

बैंक ऑफ इंग्लैंड की तरह रिजर्व बैंक को भी दो विभागों में विभक्त कर दिया गया है। एक मुद्रा अथवा चलन विभाग और दूसरा बैंकिंग अथवा व्यावसायिक विभाग। चलन विभाग को नोट चलाने का एकाधिकार प्राप्त है। नोटों के लिये सोने और स्टर्लिंग ऋण-पत्रों के रूप में ४० प्रतिशत सुरक्षित कोष रखना पड़ता है। इस कोष में सोने की मात्रा ४० करोड़ रुपये से कम की न होनी चाहिये। बाकी ऋण-पत्रों और व्यावसायिक विलों के रूप में रह सकता है। बाद में बैंक को यह अधिकार मिल गया कि वह सरकार की अनुमति से सुरक्षित कोष में स्वर्ण तथा स्वर्ण-सम्बन्धी ऋण-पत्र स्थगित कर सकता है। व्यवसाय विभाग बिना व्याज के रुपया जमा खाने में ले सकता है, व्यावसायिक हुडिया तथा नरकारी ऋण-पत्रों की जमानत पर चली हुई हुडिया जो ९० दिन के भीतर चुक जायेंगी, खरीद, बेच और भुना सकता है, फसलों पर

चलाई हुई हुईयाँ जिनका भुगतान नौ महीने के भीतर होगा, खरीद और बेच सकता है। स्वीकृत ऋण-पत्रों (eligible securities) की जमानत पर ९० दिन के लिये अथवा माँग पर तत्काल मिलनेवाला ऋण दे सकता है। भारत और इंग्लैंड के सरकारी ऋण-पत्र खरीद और बेच सकता है। सदस्य बैंको को स्टॉक बेच और खरीद सकता है। इसमें स्टॉक की मात्रा एक लाख रुपये से कम की न होगी। उद्योग और व्यवसाय के हितों की रक्षा के लिए खुले-बाजार नीति के कार्यों द्वारा साख पर नियंत्रण रख सकता है। बैंक केन्द्रीय तथा राज्य सरकारों का एजेंट है। वह इन सरकारों की रकम जमा कर लेता है तथा बैंक सम्बन्धी उनके सब काम करता है, जिनमें सार्वजनिक ऋणों का प्रवृत्त भी शामिल है। रुपये का विनिमय मूल्य स्थिर रखने के लिये व्रेट मुद्रा खरीदता और बेचता है। परन्तु बैंक स्थावर सम्पत्ति की जमानत पर ऋण नहीं दे सकता। वह किसी प्रकार के उद्योग और व्यवसायों में भाग नहीं ले सकता। बैंक का एक कृषि-ऋण विभाग - (Agriculture Credit Department) भी है, जो कृषि सम्बन्धी ऋणों की समस्याओं का अध्ययन करता है।

भारत का मुद्रा बाजार अभी काफी ढीला और असंगठित है और बैंक का उस पर कितना नियंत्रण है, यह निश्चयपूर्वक नहीं कहा जा सकता। देश में साहूकारों की संख्या काफी है और ये लोग अभी रिजर्व बैंक व्यवस्था के सदस्य नहीं हैं।

अध्याय ४२

विविध देशों के मुद्रा बाजार

(Money Markets in Various Countries)

मोटे तौर से मुद्रा बाजार का अर्थ बैंक, हुडी भुनानेवाली गदियाँ, दलाल, स्टॉक एक्सचेंज इत्यादि जैसी पूँजी का व्यवसाय करनेवाली सस्थाओं से है। इन सस्थाओं में आपस में पूँजी के लेन-देन में प्रतिद्वन्द्विता होती है। सुविधा के लिये मुद्रा बाजार को हम पाँच भागों में बाँट सकते हैं। पहला केन्द्रीय बैंक होता है। केन्द्रीय बैंक वह धुरी है, जिस पर सारा मुद्रा बाजार घूमता है। वह बाजार के अभिभावक का काम करता है। देश की आन्तरिक दृढ़ता बनाये रखने के लिए वह आवश्यकतानुसार मुद्रा तथा साख का विस्तार फैलाता तथा काम करता है। साधारणतः केन्द्रीय बैंक मुद्रा बाजार के कामों में प्रत्यक्ष दखल नहीं देता। वह केवल आवश्यक प्रोत्साहन देता है और जब बाजार किसी प्रकार की कमजोरी दिखाता है, तब उसे आवश्यक सहायता देता है।

दूसरा, माँग या तत्काल ऋण का बाजार होता है। यह बाजार 'उस रकम का होता है, जो थोड़े समय के लिये बेकार रहती है अथवा जिसका कुछ अल्पकालीन उपयोग नहीं हो सकता। ऐसी रकम को सीमान्त रकम कहते हैं। माँग या तत्काल ऋण का बाजार जैसा कि नाम से जाहिर होता है। ये रकमें बहुत थोड़े समय के लिये ऋण के रूप में दी जाती हैं—अधिकतर एक हफ्ते के लिये और कभी-कभी एक रात के लिये। इस बाजार के अगुवा व्यावसायिक बैंक अथवा इसी प्रकार के कारपोरेशन होते हैं। जैसा कह चुके हैं, बैंक अपनी रकम का एक अंश अल्पकालीन ऋण बाजार में लगाते हैं और उसे अपनी सुरक्षा की दूसरी पक्ति समझते हैं। जब कभी वे अपना सुरक्षित कोष बढ़ाना चाहते हैं, तब इन ऋणों को वापिस ले लेते हैं। बड़ी-बड़ी कम्पनियाँ अपनी अतिरिक्त और बेकार पड़ी रकम भी इस बाजार में देती हैं। उदाहरण के लिये मुनाफा बाँटने के पहले उसे तत्काल ऋणों में लगाया जाता है। इस बाजार में केन्द्रीय बैंक रुपया उधार नहीं देता। पर नरक काल में आवश्यकता पड़ने पर उसने काफी रकम प्राप्त की जा सकती है। इस बाजार में उधार लेने-वाले दुष्टियों और शेयरों अर्थात् कम्पनियों के हिस्सों के दलाल होते हैं। इंग्लैण्ड में हुडी के दलाल अधिकतर ऋण लेते हैं और न्यूयार्क में स्टॉक एक्सचेंज पर मुद्रा करनेवाले। इंग्लैण्ड में दलाल व्यावसायिक बैंकों से रुपया लेकर हुडियाँ भुनाने हैं अथवा खरीदते हैं।

और उनकी अवधि पूरी होने तक उन्हें अपने पास रखते हैं। जिस दर पर उन्हें यह मांग या तत्काल ऋण मिलता है, उसे मांग-दर या तत्काल-दर (call rate) कहते हैं। और वह प्रायः बैंक दर से एक प्रतिशत कम हुआ करता है। यह दर बैंको की जमा रकम की मात्रा पर निर्भर होती है और बहुत अधिक परिवर्तनशील होती है। प्रायः बैंक अपने तत्काल अर्थात् मांग-ऋणों को बड़ा (re-new) देते हैं, परन्तु कई अवसर ऐसे आते हैं, जब बैंक अपने सुरक्षित कोष बढ़ाना चाहते हैं और दलालों से मांग-ऋण का रुपया चुका देने को कहते हैं। अर्द्ध-वार्षिक हिसाब बड़े दिन की छुट्टियाँ इत्यादि इस प्रकार के अवसर पर होते हैं। उस समय कहा जाता है कि दलाल नकद रुपयों के लिये 'पिसे' जा रहे हैं और वे कुछ समय के लिये बैंक ऑफ इंग्लैंड से ऋण लेने के लिये बाध्य होते हैं। चूँकि बैंक दर बाजार दर से ऊँची होती है, इसलिए बैंक से ऋण लेना लाभकारी नहीं होता, तब कहा जाता है कि बाजार बैंक में समा गया।

न्यूयार्क में मांग-ऋण या तत्काल-ऋण अधिकतर वे दलाल लेते हैं, जो स्टॉक एक्सचेंज पर हिस्सों या शेयरों का सट्टा या दलाली करते हैं। जब अमेरिका में कोई सटोरिया कोई हिस्सा खरीदता है, तो उसके मूल्य का केवल एक अंश (मान लो) २५ प्रतिशत जमा करता है, बाकी ७५ प्रतिशत वह अपने दलाल से ऋण के रूप में लेता है और दलाल उसे तत्काल-ऋण के रूप में अपने बैंक से लेता है। बैंक को वह उन हिस्सों की जमानत पर देता है। इस प्रकार तत्काल दर का सट्टा से इतना निकट सम्बन्ध होने के कारण वह बहुत अस्थिर होती है। असल में वह न्यूयार्क के सटोरियों के कार्यों की सूचक होती है, और कभी-कभी बहुत ऊँची उठ जाती है। बैंक ऑफ इंग्लैंड मांग-दर पर सफलतापूर्वक नियंत्रण रख सकता है, परन्तु सन् १९२९ के बाल स्ट्रीट की लहर ने यह बतला दिया कि फेडरल रिजर्व बोर्ड बहुधा न्यूयार्क की मांग दर पर नियंत्रण रखने में असफल होता है।

तीसरा, अल्पकालीन ऋणों का बाजार होता है। इसमें ऋण कुछ अधिक समय के लिये, प्रायः तीन महीने के लिये मिल जाते हैं। यह व्यावसायिक बैंकों का क्षेत्र है। बैंक जनता की वचत बटोरते हैं और उसे ढुडियों और ऋणों के रूप में उधार देते हैं। इस बाजार के उधार लेनवालों में सरकार मुख्य होती है, जो ट्रेजरी बिल्स (Treasury Bills) के रूप में उधार लेती है। बड़े-बड़े व्यवसायी और उद्योगपति भी इस बाजार से ढुडियों द्वारा रक्का लिख कर अथवा पेशगी इत्यादि के रूप में ऋण लेते हैं।

चौथा, दीर्घकालीन ऋणों का बाजार होता है। इसमें एक ओर तो नई पूँजी लगाने के लिये एक संगठन होता है और दूसरी ओर पुरानी पूँजी को बदलने और

दीर्घकालीन ऋण का बाजार । स्थानान्तर करने के लिये सगठन होता है। पहला काम व्यावसायिक बैंक अथवा वे विशेषज्ञ करते हैं, जो कम्पनियां

स्थापित करते हैं और उनके हिस्से बेचते हैं। दूसरा काम स्टॉक एक्सचेंजों पर किया जाता है। पहले प्रकार के काम में जनता को शेयर सिक्योरिटीज इत्यादि बेचना शामिल है। इस बाजार में प्रधान उधार लेनेवाले, सरकार, म्युनिसिपैलिटियाँ तथा अन्य सार्वजनिक संस्थाएँ और औद्योगिक सगठन रहते हैं। हिस्से तथा ऋण-पत्र जनता को वे लोग खरीदते हैं, जो कुछ बचत कर लेते हैं। स्टॉक एक्सचेंज इन खरीदारों की सहायता करते हैं और सिक्योरिटीज हिस्सों इत्यादि की बिक्री के लिये एक बाजार बनाते हैं, जहाँ हमेशा इसी खरीद और बिक्री का काम होता रहता है।

अन्तिम, कुछ विशेष प्रकार के सगठन होते हैं। ये सगठन विशेष प्रकार के बाजारों का काम करते हैं और विशेष प्रकार की साख देते हैं। बचत बैंक (Saving Banks), भूमिबन्धक बैंक (Agricultural Land Mortgage Banks), घर-निर्माण समितियाँ (Building societies) इत्यादि इसी वर्ग में आते हैं।

कम से कम सिद्धान्त रूप में इन विभिन्न बाजारों के काम केन्द्रीय बैंक के अन्तर्गत एक दूसरे के निकट सहयोग से चलना चाहिए। एक दर का सम्बन्ध दूसरी दर से होना चाहिए, और विभिन्न दरों को एक साथ घटना या बढ़ना चाहिए। उदाहरण के लिये जब केन्द्रीय बैंक ऋण-पत्र खरीदकर अथवा बैंक-दर कम करके मुद्रा की प्रचुरता की नीति ग्रहण कर रहा है, उस समय अन्य सब मुद्रा दरों को गिरना चाहिए। आदर्श मुद्रा बाजार में बैंक-दर के उतार-चढ़ाव का प्रभाव अन्य दरों पर उसी प्रकार पड़ेगा। दरों के उतार-चढ़ाव में जो अतिक्रमण या खटकनेवाली बात दिखे, उसे तुरन्त रोका जाना चाहिए। मान लो, दीर्घकालीन दर के अनुपात में अल्पकालीन दर बहुत कम है। तब स्टोरिये अल्पकालीन दर पर ऋण लेकर उसे दीर्घकालीन ऋण-पत्रों में लगा देंगे। तब बैंकों तथा अन्य अल्पकालीन ऋण-दाताओं के साधन दीर्घकालीन लाभप्रद कार्यों में लग जावेंगे। इस प्रकार अल्पकालीन ऋणों की माँग बढ़ेगी, परन्तु बैंकों के कारण उनकी पूर्ति कम होती जायगी। तब अल्पकालीन दर बढ़ेगी और दीर्घकालीन ऋण-पत्रों तथा हिस्सों की कीमत गिरेगी। यह क्रम तब तक चलेगा, जबतक कि अल्पकालीन और दीर्घकालीन दरों के अनुपात में उचित मनुलन स्थापित न हो जायगा। परन्तु वास्तव में सघर्षरहित मुद्रा बाजार कहीं नहीं होता। प्रथम और द्वितीय महायुद्धों के बीच के वर्षों में मुद्रा की अल्पकालीन और दीर्घकालीन दरों में जो भारी अन्तर था, उनसे पता चलता है कि मुद्रा की विभिन्न दरों की गति एक-ही नहीं होती। विशेषकर मास-दर पर मुद्रा बाजार का बहुत बड़ा प्रभाव पड़ता है और वह अन्य दरों से कभी भी भिन्न नहीं है। केन्द्रीय बैंक की नीतियों से विभिन्न मुद्रा दरों में सामंजस्य या सहयोग स्थापित करना बहुत बड़ी समस्या है।

अध्याय ४३

आय और रोजगार का सिद्धान्त

(The Theory of Income and Employment)

पिछले अध्यायो में हमने आधारभूत आर्थिक साधनों का अध्ययन किया। हमने राष्ट्रीय आय के सिद्धान्त, इस आय की प्राप्ति के लिये विभिन्न साधनों के आपस में सहयोग करने की विधियों और राष्ट्रीय आय की विभिन्न इकाइयों तथा उत्पादन के साधनों की सेवाओं की कीमत निर्धारित करने की समस्याओं पर विस्तार से विचार किया है। तत्पश्चात् हमने मुद्रा तथा बैंक व्यवस्था का अध्ययन किया। अब हम रोजगार अथवा कार्यशीलता के आधुनिक सिद्धान्त का अध्ययन कर सकते हैं। इस विषय का अध्ययन करने का महत्व स्पष्ट है। यह निश्चित करने के लिये कि हममें से प्रत्येक रोजगार में लगा है या नहीं और हमारा रहन-सहन का स्तर अच्छा है या नहीं। रोजगार की स्थिति और राष्ट्रीय आय की सतह की जानकारी अत्यन्त विषय का अध्ययन करने का महत्व स्पष्ट है। यह निश्चित करने के लिये कि हममें से प्रत्येक रोजगार में लगा है या नहीं और हमारा रहन-सहन का स्तर अच्छा है या नहीं। रोजगार की स्थिति और राष्ट्रीय आय की सतह की जानकारी अत्यन्त महत्व की है। जब रोजगार की मात्रा कम होती है, राष्ट्रीय आय कम होती है और इसमें प्रकट है कि जनसंख्या का अधिकांश कष्टमय जीवन व्यतीत कर रहा है। जब रोजगार की मात्रा अधिक होती है, हममें से अधिकांश रोजगार में लगे होते हैं और अपेक्षाकृत अच्छी तरह जीवन व्यतीत करते हैं। रोजगार के सिद्धान्त के द्वारा क्रम में आने वाली समृद्धि और विपत्तियों की उन स्थितियों को समझाया गया है, जिनमें होकर हमारी आर्थिक व्यवस्था आगे बढ़ती रहती है।

आय और रोजगार किन बातों पर निर्भर करते हैं?—रोजगार की मात्रा किन बातों पर निर्भर करती है? एक व्यवसायी फर्म जब यह देखता है कि उसकी वस्तुओं की माँग बढ़नेवाली है, तब वह अधिक मजदूरों को नियुक्त करता है और उत्पादन के अन्य साधनों का भी अधिक मात्रा में उपयोग करता है। यदि वस्तु की माँग बहुत अधिक हो तो उसका उत्पादन करनेवाला फर्म अपना उत्पादन बढ़ाने की कोशिश करेगा, इसलिये उत्पादन के साधनों को पहले की अपेक्षा अधिक मात्रा में प्रयुक्त करेगा। इसी प्रकार जब सब प्रकार की वस्तुओं की जोर सेवाओं की कुल माँग अधिक होती है, तब प्रयुक्त होने वाले साधनों की कार्यशीलता की स्थिति भी ऊँची होती है। इसने स्पष्ट है कि सभी वस्तुओं और सेवाओं की माँग में वृद्धि हो

जाने का कारण वास्तव में कुल व्यय की ऊंची दर है। यदि उपभोक्ता उपभोग के सामान को खरीदने में अधिक रुपया खर्च करे तो इस प्रकार की वस्तु की माँग भी बढ़ जायगी और फलस्वरूप इस वस्तु का उत्पादन करने वाला फर्म उत्पादन बढ़ाने के लिये उत्पादन के साधनों का अधिक मात्रा में उपयोग करेगा। या, यदि व्यवसायी फर्म और सरकार विनियोग में अधिक व्यय करते हैं तो विनियोग की वस्तुओं की माँग बढ़ेगी और इस प्रकार की वस्तुओं का उत्पादन करने के लिये अधिक सख्या में मजदूरों की नियुक्ति होगी। इस प्रकार रोजगार की मात्रा एक निश्चित अवधि में किय जानेवाले कुल व्यय की मात्रा पर निर्भर करती है।

आगे हम इस बात पर विचार करेंगे कि समाज में कुल व्यय की मात्रा को कौन-सी शक्तियाँ निर्धारित करती हैं? किस समय कुल व्यय की मात्रा में ऐसी वृद्धि होती है कि प्रायः पूर्ण कार्यशीलता अथवा पूर्ण रोजगार की स्थिति पैदा हो जाती है, परन्तु कभी इसमें इतनी गिरावट आ जाती है कि लाखों व्यक्ति बेरोजगार हो जाते हैं। ऐसा क्यों होता है? इसको समझने के लिये पहले हमें यह समझना चाहिए कि 'व्यय' क्या है। इसके लिये 'व्यय' (spending) का विश्लेषण करना आवश्यक है। रुपया कौन व्यय करता है और क्यों व्यय करता है? साधारण उपभोक्ता दाँत माफ करने के ब्रुश, पालिश, कपड़े, खाद्यान्न, बस के या सिनेमा के टिकट इत्यादि में अधिकतर व्यय करता है। यह उपभोग की वस्तुएँ हैं और इनकी खरीद में किया जाने वाला व्यय उपभोग का खर्च है या सरल भाषा में केवल उपभोग (consumption) है। एक और प्रकार का व्यय होता है, जो विनियोग की वस्तुओं अर्थात् मशीनों, यंत्रों कारखानों इत्यादि में व्यय किया जाता है। इस प्रकार के व्यय को सरल भाषा में विनियोग (investment) कहा जाता है। विनियोग व्यवसायी फर्मों द्वारा किया जा सकता है, इसे व्यक्तिगत विनियोग (private investment) कहते हैं, जब सरकार भी विनियोग करती है, तब उसे सरकारी विनियोग (public investment) कहते हैं। जिन वस्तुओं का हम विदेशों को निर्यात करते हैं, उन्हें विदेशी विनियोग वस्तु (foreign investment goods) कहते हैं। इस प्रकार व्यय का कुल मात्रा उपभोग और विनियोग के कुल जोड़ के बराबर होती है। कुल व्यय को निर्धारित करनेवाली शक्तियों का पता लगाने के लिये हमें उन शक्तियों का विश्लेषण करना पड़ेगा, जो उपभोग पर तथा विनियोग पर व्यय निर्धारित करती हैं।

उपभोग (Consumption)—कुल व्यय का अधिकांश उपभोग की नामधेयों में खर्च किया जाता है। इस प्रकार के व्यय की कुल मात्रा अनेक बातों पर निर्भर करती है। परन्तु इन सब में महत्वपूर्ण व्यक्तियों द्वारा अर्जित मुद्रा-आय का स्तर होता है। अर्थात् यह बात अत्यन्त महत्वपूर्ण होती है कि प्रत्येक व्यक्ति की मुद्रा-आय कितनी है। यदि एक व्यक्ति की मुद्रा-आय अधिक है तो स्वाभाविक ही वह उपभोग में अधिक मात्रा में व्यय करेगा। अर्थात् जितनी ही अधिक आमदनी होगी

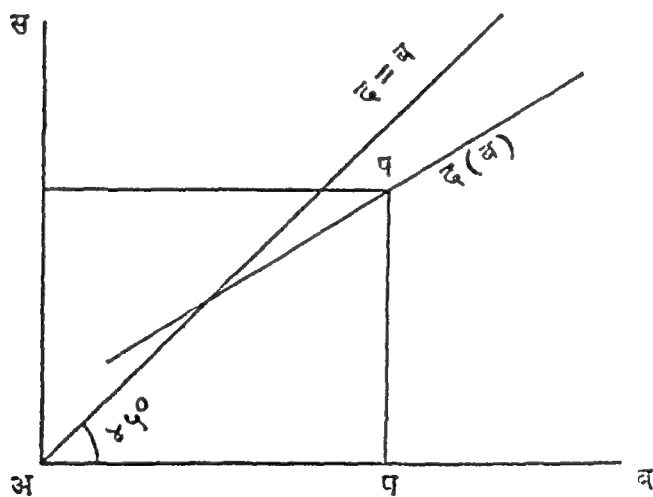
उतनी ही अधिक उपभोग की वस्तुओं में खर्च भी होगा। दूसरी महत्वपूर्ण बात यह है कि यद्यपि आय के बढ़ने के साथ ही उपभोग की मात्रा भी बढ़ती है, परन्तु आय की मात्रा आय के अनुपात में कम बढ़ती है। यदि एक व्यक्ति की आय में १०० फीसदी की वृद्धि हो जाय तो स्वाभाविक ही वह उपभोग में अधिक व्यय करेगा, परन्तु यह संभव नहीं है कि वह पूरी १०० रुपये की अतिरिक्त आय को उपभोग में खर्च कर दे। संभवतः वह बड़ी हुई आय के एक अंश को उपभोग में खर्च करेगा और बाकी की बचत करेगा। आय और उपभोग के इस सम्बन्ध को उपभोग की प्रवृद्धि (propensity to consume) कहते हैं। यह

कुल उपभोग

के बराबर होती है।

कुल आय

इसे उपभोग क्रिया (consumption function) भी कहते हैं। हम एक ग्राफ द्वारा यह दर्शा सकते हैं कि विभिन्न आय-सतहों पर उपभोग की वस्तुओं की खरीद में कितनी रकम खर्च की गयी।



चित्र न० ३८

उक्त चित्र न० ३८ में पड़ी रेखा अब में आय की माप और आड़ी रेखा अस में उपभोग की माप दी हुई है। अ से अब पर ४५° का कोण बनाती हुई एक रेखा खींची। इस रेखा के किमी भी बिन्दु पर आय बिल्कुल उपभोग के बराबर होगी। अर्थात्, पूरी आय को उपभोग में व्यय कर दिया गया। रेखा द (अ) उपभोग-आय की सूची है, जो विभिन्न आय-सतहों पर उपभोग की प्रवृत्ति मापता है। इस रेखा के किमी बिन्दु में हम यह पता लगा सकते हैं कि विभिन्न आय-सतहों पर उपभोग की कुल कितनी मात्रा है या कुल कितना उपभोग किया गया। द (अ)

रेखा में कोई बिन्दु प ले लो। इससे प्रकट होता है कि अप आय में से पप मात्रा का उपभोग मे व्यय हो जायगा। यदि हम देश की राष्ट्रीय आय जानते है, तो उपभोग की प्रवृत्ति की रेखा से यह पता चला सकते है कि उस आय के आधार पर कुल कितना उपभोग होगा। इसलिये कुल व्यय उपभोग की प्रवृत्ति पर और विनियोग पर निर्भर करता है। अब चूंकि कुल व्यय कुल आय के बराबर होना चाहिए। एक व्यक्ति का व्यय वास्तव मे दूसरे व्यक्ति की आय होती है। उपभोग पर किया जानेवाला व्यय उपभोग की वस्तुओ के उत्पादन मे अर्जित आय के बराबर होगा जब कि विनियोग पर किया जानेवाला व्यय उस आय के बराबर होगा जो इन वस्तुओ के बनाने मे अर्जित की जाती है। इस प्रकार उपभोग और विनियोग मे किया जानेवाला कुल व्यय कुल आय के बराबर होना चाहिए।

उपभोग-क्रिया (Consumption function)—एक व्यक्ति उपभोग की वस्तुओ की खरीद मे कितना खर्च करेगा इसको जानने के लिये उस व्यक्ति की आय जानना अत्यन्त आवश्यक है। जितनी अधिक आय होगी उपभोग मे उतना ही अधिक खर्च होगा। उपभोग पर व्यय निर्धारण मे जिन अन्य सभी साधनों का प्रभाव पड़ता है, वह उपभोग की प्रवृत्ति या उपभोग क्रिया के अन्तर्गत निहित है। उपभोग की प्रवृत्ति वास्तव मे आनुपातिक सम्बन्ध है जो आय और उपभोग के सम्बन्ध को नापती है। यह प्रतीती है कि आय का कितना हिस्सा कुल आय के बराबर होता है।

उपभोग की प्रवृत्ति निर्धारित करनेवाले साधन कौन से हैं?—पहले, कुछ सीमा तक यह आय के वितरण पर निर्भर करती है। जिन व्यक्तियों की आय अधिक नहीं होती है या कम होती है, उनकी उपभोग की प्रवृत्ति अधिक होती है, परन्तु धनवानों की उपभोग की प्रवृत्ति कम होती है। यदि आय का वितरण वर्तमान की अपेक्षा अधिक समान होता अर्थात् विभिन्न व्यक्तियों की आय मे अधिक अंतर नहीं होता तो उपभोग की प्रवृत्ति अधिक होगी, आय-वितरण में जितनी ही असमानता होगी, उपभोग की प्रवृत्ति भी उतनी ही कम होगी। दूसरे, यह व्यक्ति की खर्च करने की आदत पर भी निर्भर करती है। एक कजूस और एक बहुत खर्चीले व्यक्ति की मनोवैज्ञानिक प्रवृत्ति में बहुत अंतर होता है। इसके अलावा कीमतों मे भविष्य मे होनेवाले परिवर्तनों की आशा भी इसकी निर्धारण-व्यक्तियों मे से एक है। यदि उपभोक्ता समझता है कि भविष्य में पन्तु की कीमत बढ़नेवाली है तो वह पहले की अपेक्षा वर्तमान मे उस वस्तु की खरीद में काफी खर्च कर सकते है। ऐसा प्रायः जति मुद्रा-विस्तार की स्थिति में होता है। उपभोग की प्रवृत्ति पर करो की दर भी काफी प्रभाव डालती है। करो ने आय घट जाती है और परिणामस्वरूप उपभोग की मात्रा भी कम हो जाती है। निश्चित रूप से किसी की कमी हुई है यह इन बात पर निर्भर करता है कि कर किस प्रकार का है। वित्त कर (Sales Tax) या उत्पादन कर (Excise duties) जैसे करो

का आम तौर पर उन लोगों पर अधिक प्रभाव पड़ता है, जिनकी आय कम होती है या इससे आयकर की अपेक्षा उपभोग की मात्रा में अधिक कमी हो जाती है, क्योंकि जाकर से धनवानों की बचत में कमी आती है न कि उनके उपभोग में।

क्या व्याज की दर का उपभोग की प्रवृत्ति पर कुछ प्रभाव पड़ता है?—जाना यह कहा जाता था कि व्याज की दर ऊँची होने से उपभोग की प्रवृत्ति पर प्रभाव पड़ता है और उसमें गिरावट आ जाती है, अर्थात् इससे बचत की मात्रा बढ़ जाती है। समझा जाता था कि व्याज की दर में गिरावट आने से उपभोग पर अनुकूल प्रभाव पड़ेगा और उपभोग की मात्रा बढ़ेगी। परन्तु व्याज की दर का प्रभाव पता लगाना इतना साधारण नहीं है। व्याज की ऊँची दर का उपभोग पर विपरीत प्रभाव भी पड़ सकता है। जो लोग यह चाहते हैं कि वृद्धावस्था में उनको खाली हाथ न रहना पड़े और उन कुछ आय होती रहे, उन्हें व्याज की ऊँची दर होने पर कम बचत करनी पड़ेगी और व्याज की दर नीची होने पर अपेक्षाकृत अधिक बचत करनी पड़ेगी। संक्षेप में यह कहा जा सकता है कि व्याज की दर में परिवर्तन होने से उपभोग की प्रवृत्ति घट भी सकती है और बढ़ भी सकती है। फिर भी व्याज की दर में होनेवाले साधारण परिवर्तन से जैसे एक या दो प्रतिशत परिवर्तन से, उपभोग की प्रवृत्ति पर विशेष प्रभाव पड़ने की संभावना नहीं है। साधनों की जिस सूची पर भी विचार किया गया है वह पूर्ण नहीं कही जा सकती। इनके अलावा अन्य अनेक साधन भी, जैसे, उपभोग की नकद सम्पत्ति, आय में सम्भावित परिवर्तन, इत्यादि, उपभोग की प्रवृत्ति पर अपना प्रभाव डालते हैं।

यद्यपि उपभोग की प्रवृत्ति में परिवर्तन हो सकता है और उक्त लिखित कि एक साधन में परिवर्तन होने के साथ ही आमतौर पर उस में भी परिवर्तन हो जाता है, फिर भी यदि इसके सभी पहलुओं पर विचार किया जाय तो पता चलेगा इसका आय से प्रायः स्थायी और स्थिर आनुपातिक सम्बन्ध रहता है। निश्चय ही इसमें अपवाद भी है। उदाहरण के लिये, गत युद्ध में चूँकि उपभोग की अनेक वस्तुएँ उपलब्ध नहीं थी, इसलिये उपभोग की प्रवृत्ति में गिरावट आयी, इसके साथ ही अनेक उपभोक्ताओं ने देशभक्ति की भावना में अधिक बचत करने का निश्चय किया। अर्थशास्त्रियों की राय है कि जिस अवधि में आय में गिरावट आती है, उस समय उपभोग का आय से सम्बन्ध वृद्धि की ओर होता है, परन्तु जिस अवधि में आय में वृद्धि होती है, इस सम्बन्ध में गिरावट आ जाती है। यह बात सही हो सकती है। हमारी उपभोग की आदत में धीरे-धीरे परिवर्तन होता है। जब हमारी आय गिरती है, हम पहले अपने उपभोग की वस्तुओं में कटौती नहीं करना चाहते और तब तक पर्ववत उपभोग करते जाते हैं, जब तक कटौती के लिये मजबूर न हो जायें। जब हमारी आय बढ़ती है, हम अपने उपभोग तथा व्यय के सम्बन्ध

को धीरे-धीरे सुनियोजित करते हैं और क्रमशः अपने रहन-सहन के स्तर को ऊँचा उठाते हैं।

जब आय में परिवर्तन होता है, तब उपभोग में भी परिवर्तन होगा। उपभोग में हुए परिवर्तन का आय में हुए परिवर्तन से जो आनुपातिक सम्बन्ध है, उसे उपभोग की सीमांत प्रवृत्ति (marginal propensity to consume) कहते हैं। यह

उपभोग में परिवर्तन

के बराबर होती है।

आय में परिवर्तन

यदि उपभोग की सीमांत प्रवृत्ति $\frac{2}{3}$ है, तो इसका तात्पर्य यह है कि उपभोक्ता अपनी आय में हुए परिवर्तन का $\frac{2}{3}$ अंश उपभोग में खर्च करेगा और शेष की बचत करेगा। यह आय में हुए परिवर्तन के प्रति उपभोक्ता की प्रतिक्रिया को एक मूल रूप में बतलाता है। गुणक (multiplier) के सिद्धान्त में उपभोग की सीमांत प्रवृत्ति के प्रभावों का आगे अध्ययन किया जायगा।

विनियोग (Investment)—आगे हम विनियोग की मात्रा निर्धारित करने वाले साधनों का विश्लेषण करेंगे। हमें यह मालूम होगा कि विनियोग की मात्रा पहले भी बहुत परिवर्तनशील रही है और वर्तमान में भी है। विनियोग की मात्रा की यह अस्थिरता ही आय तथा क्रियाशीलता या रोजगार में होनेवाले अनेक परिवर्तनों के लिये उत्तरदायी है। यही अस्थिरता कभी आर्थिक सम्पन्नता एवम् पूर्ण कार्यशीलता के लिये और तत्पश्चात् आर्थिक मन्दी के लिये भी उत्तरदायी है। इसलिये विनियोग में होनेवाले परिवर्तनों के कारणों की जाँच करना अत्यन्त महत्वपूर्ण है।

सरकारी विनियोग की मात्रा सरकार की तथा स्थानीय मस्याओं की नीति पर निर्भर करती है। फिलहाल हम सरकारी विनियोग पर विचार नहीं करेंगे और केवल उन साधनों पर ही अपना ध्यान केन्द्रित करेंगे जो व्यक्तिगत विनियोग की मात्रा निर्धारित करते हैं। अधिकतर विनियोग-कार्य व्यवसायी फर्म करते हैं और यह निश्चय करने के लिये कि किनी विशेष विनियोग योजना को कार्यान्वित किया जाय या नहीं, फर्म प्रायः दो बातों पर विचार करते हैं—(१) विनियोग योजना की पूरी अवधि में कुल कितनी आमदनी होगी और (२) योजना को चलायें के लिये ऋण में लिये आवश्यक धन की व्याज की दर क्या होगी। योजना में प्राप्त होनेवाली कुल अनुमानित आय पूँजी की सीमान्त कार्यक्षमता (marginal efficiency of capital) कहलाती है। इन प्रकार व्यक्तिगत विनियोग की मात्रा पूँजी की सीमान्त कार्यक्षमता और व्याज की दर पर निर्भर करती है। एक फर्म प्रस्तावित विनियोग योजना से ६ प्रतिशत आमदनी की आशा करता है। यदि वह इस योजना को कार्यान्वित करने के

लिये ४ प्रतिशत की दर से पूंजी ऋण लेता है तो पूंजी ऋण लेना तथा विनियोग की वस्तुओं का उत्पादन फर्म के लिये लाभदायक सिद्ध होगा। यदि फर्म को योजना लागू करने के लिये पूंजी उधार लेने की आवश्यकता न हो और वह अपने साधनों से ही योजना की वित्तीय आवश्यकता की पूर्ति कर सकता हो तो उसे व्याज की वर्तमान दर पर विचार करना पड़ेगा। यदि वह अपना वन योजना में लगाने के बजाय उधार दे तो वर्तमान व्याज की दर से उसे उस धन से आमदनी हो सकती है। एक ऐसा फर्म जो अधिकतम लाभ प्राप्त करना चाहता है पूंजी की सीमान्त कार्यक्षमता व्याज की वर्तमान दर से कम होने पर विनियोग में पूंजी नहीं लगायेगा। इस प्रकार जब तक पूंजी की सीमांत कार्यक्षमता व्याज की दर से अधिक है, तब तक फर्म अपनी पूंजी विनियोग में लगाते रहेगा। परन्तु जैसे-जैसे विनियोग की वस्तुओं का स्टॉक बढ़ता जाता है, पूंजी की सीमांत कार्यक्षमता में गिरावट आती है और क्रमशः यह कार्यक्षमता गिरकर बाजार में वर्तमान व्याज की दर के बराबर हो जाती है। अन्य सभी बातें यथास्थिति रहने पर पूंजी की सीमांत कार्यक्षमता जितनी ही अधिक होगी, विनियोग की मात्रा भी उतनी ही अधिक होगी और यदि पूंजी की कार्यक्षमता कम है तो विनियोग की मात्रा भी कम हो जायगी। व्याज की दर जितनी ही अधिक होगी विनियोग की मात्रा उतनी ही कम होगी और इसके विपरीत व्याज की दर कम होने पर विनियोग की मात्रा बढ़ेगी। अर्थात् विनियोग की मात्रा उस बिन्दु तक बढ़ती जायगी जहाँ पर पूंजी की सीमांत कार्यक्षमता व्याज की दर के बराबर होगी। इस प्रकार हमने विश्लेषण में कुछ और प्रगति की है। अब हम पूंजी की सीमांत कार्यक्षमता पर विचार करेंगे।

पूंजी की सीमान्त कार्यक्षमता (Marginal efficiency of capital)— पूंजी की सीमांत कार्यक्षमता किन बातों पर निर्भर करती है? मान लो एक व्यवसायी सूती कपड़े का उत्पादन करने के लिये एक कारखाना स्थापित करने का विचार कर रहा है। इस विनियोग से होनेवाली आमदनी का अनुमान लगाने के लिये वह किन-किन साधनों पर विचार करेगा?

एक महत्वपूर्ण साधन कारखाने के उत्पादन की वर्तमान में तथा भविष्य में सभावित मांग में निहित है। सूती कपड़ों की अधिक मांग और विशेषकर निरन्तर बढ़ती हुई मांग पूंजी की सीमांत कार्यक्षमता के लिये अनुकूल सिद्ध होगी और इसमें निश्चय ही विनियोग की मात्रा भी बढ़ेगी। इस कारण विनियोग से होनेवाली कुल आमदनी का अनुमान लगाने में वर्तमान की मांग का नहीं बल्कि कारखाने के जीवनकाल में भविष्य की सभावित मांग का प्रभाव पड़ना है। फिर भी अनेक बार यह देखा गया है कि भविष्य की सभावित मांग के अनुमान में वर्तमान के अनुभव का प्रचुर प्रभाव रहता है और इस सीमा तक वर्तमान की मांग भी विनियोग की कुल आमदनी निर्धारित करने के लिये आवश्यक साधन होगी।

इस सिलसिले में जनसंख्या की वृद्धि की दर की चर्चा करनी भी आवश्यक है। यह माना गया है कि जनसंख्या में तेजी से वृद्धि होने से पूँजी की सीमांत कार्यक्षमता बढ़ती है। जनसंख्या में वृद्धि का अर्थ है कि माँग बढ़ने से अनेक प्रकार के सामानों के बाजार का विकास, जब कि जनसंख्या में कमी होने से बाजार में वस्तुओं की माँग भी कम हो जाती है।

दूसरा साधन आविष्कारों और टेक्निकल सुधारों के विकास की गति है। आविष्कारों और टेक्निकल सुधारों से पूँजी की सीमांत कार्यक्षमता में वृद्धि होती है। इसका सबसे उत्तम उदाहरण मोटर निर्माण उद्योग के विकास का इतिहास है। जब मोटर तथा कारों का उपयोग बढ़ने लगा तो उससे काँच-उद्योग को प्रोत्साहन मिला। साथ ही खर-उद्योग, लोहा और इस्पात उद्योग इत्यादि को भी काफी प्रोत्साहन मिला। मोटर के विभिन्न कल-पुर्जों तथा अन्य सामानों का उत्पादन करने के लिये अनेक कारखाने स्थापित किये गये, मरम्मत करने के भी सैकड़ों छोटे कारखाने खुल गये और सभी शहरों में पेट्रोल स्टेशनों की स्थापना कर दी गई।

तीन साधन और हैं जो किसी प्रकार भी कम महत्वपूर्ण नहीं हैं। ये तीन साधन हैं—इन प्रकार की मशीनों इत्यादि का मौजूदा स्टॉक, उद्योग के इस क्षेत्र में वर्तमान में विनियोग की स्थिति; और व्यवसाय पर विश्वास। यदि अन्य सभी चीजें समान रहे तो इस प्रकार की मशीनों इत्यादि का वर्तमान में जितना अधिक स्टॉक रहेगा, पूँजी की सीमांत कार्यक्षमता भी उतनी ही कम होगी। किसी भी वस्तु की माँग के समान ही यदि उद्योग में मशीनों इत्यादि का काफी बड़ा स्टॉक मौजूद है तो इसमें इन वस्तुओं का उत्पादन करने के लिये भविष्य में विनियोग करनेवाले व्यवसायियों को निराशा होगी। क्योंकि इतना अधिक स्टॉक मौजूद रहते हुए भी भावी-उत्पादन की खपत उनके लिये समस्या बन जायगी। इसी प्रकार यदि किसी एक जगह अनेक घरों का निर्माण किया जा रहा है तो लोग यह नहीं चाहेंगे कि वहाँ घरों के निर्माण में और पूँजी लगायी जाय। इन प्रकार किसी भी उद्योग में वर्तमान समय में किया जानेवाला विनियोग पूँजी की सीमांत कार्यक्षमता को प्रभावित करने के लिये निश्चय ही महत्वपूर्ण साधन है। यदि यह मालूम हो कि अनेक मूल्य मिले स्थापित की जा रही हैं तो नये विनियोगकर्ता इस दिशा में पूँजी लगाने में हिचकिचायेंगे। वह इस दिशा में पूँजी लगाने को तैयार हो सकते हैं, जब वस्तु की भावी माँग की स्थिति अनुकूल होने की संभावना हो।

निश्चय ही इस दिशा में बहुत कुछ इस बात पर निर्भर करता है कि विनियोगकर्ताओं का इन व्यवसायों में कितना विश्वास है। किसी भी उद्योग में पूँजी लगाकर अगले दिन या पन्द्रह वर्ष में उन्हीं होनेवाली आमदनी का सही अनुमान लगा लेना असंभव नहीं है। यदि व्यवसायों की आमदनी है तो तो उनका अनुमान भी आसानी से अनुकूल हो होगा। यदि व्यवसायों की आमदनी में संशय है तो

वह जो कुछ अनुमान लगायेगा वह पहले व्यवसायी के अनुमान के प्रतिकूल अवकाश निराशाजनक ही होगा। इस स्थिति में वह सन्तोषजनक आमदनी का अनुमान नहीं लगायेगा। इसलिये पूँजी की सीमात कार्यक्षमता को निर्धारित करने के लिये व्यवसायी समुदाय की मनोवृत्ति भी एक महत्वपूर्ण साधन है।

अन्त में, पूँजी की सीमात कार्यक्षमता पर कर की दर का भी प्रभाव पड़ता है। सरकार द्वारा लगाये गये विभिन्न करों से लागत बढ़ जाती है और लाभ कम हो जाता है। करों की दर अधिक ऊँची होने से विनियोग पर प्रतिकूल प्रभाव पड़ सकता है, इससे विनियोग रुक सकता है, विशेषकर जब व्यवसायी समुदाय का दृष्टिकोण निराशावादी हो तो विनियोग की गति विलकुल मन्द पड़ सकती है।

इस प्रकार हम इस परिणाम पर पहुँचे कि पूँजी की सीमात कार्यक्षमता पर इन बातों का प्रभाव पड़ता है—(१) भावी माँग की स्थिति, (२) जनसंख्या में वृद्धि की दर, (३) आविष्कार और टेक्निकल सुधार, (४) उद्योग से सम्बन्धित मशीनों इत्यादि का मौजूदा स्टॉक, (५) सम्बन्धित उद्योग में वर्तमान समय में विनियोग की स्थिति; (६) व्यवसाय के भविष्य पर विश्वास और (७) करों की दर।

व्याज की दर और विनियोग—हम यह बता चुके हैं कि विनियोग की मात्रा निर्धारित करनेवाले दो साधनों में से एक व्याज की दर है। यदि पूँजी की सीमात कार्यक्षमता मालूम हो, तो व्याज की दर जितनी अधिक होगी विनियोग की उतनी ही कम होगी; और व्याज की दर जितनी कम होगी विनियोग की मात्रा भी उतनी ही अधिक होगी। यह सिद्ध किया जा सकता है कि हम व्याज की दर को लागत का साधन मानते हैं या पूँजी-निर्माण का साधन। व्याज की दर जितनी अधिक होगी, उत्पादन की लागत भी उसी के अनुपात में अधिक होगी। व्याज वास्तव में वह लागत है, जिसे व्यवसायी को विनियोग के समय चुकता करना पड़ता है। जब उधार लेने की लागत बढ़ती है, तो व्यवसायी पहले की अपेक्षा कम रुपया उधार लेंगे और इसी कारण उनके विनियोग की मात्रा भी, चाहे वह वस्तुओं के स्टॉक पर हो या मशीनों तथा ओजारों इत्यादि पर हो, घट जायगी। यदि व्याज की दर में गिरावट आती है तो फल इसके विपरीत होगा। आमतौर पर जो व्याज चुकाया जाता है, वह उत्पादन की कुल लागत का एक छोटा अंश बन जाता है, यद्यपि उत्पादन में इसके अपवाद भी हैं। यदि व्याज की दर में १ या २ प्रतिशत की वृद्धि हो, तो इसमें व्यवसायियों के निर्णयों पर विशेष प्रभाव नहीं पड़ेगा। फिर भी व्याज की दर का विनियोग की वस्तुओं के पूँजीकरण (capitalization) में प्रभाव पड़ता है। जब व्याज की दर बढ़ती है, तब मशीनों इत्यादि का मूल्य गिर जाता है। यदि ३ प्रतिशत के सरकारी ऋण-पत्र में ३ प्रतिशत की आमदनी हो तो उनका मूल्य १०० पया हुआ, परन्तु यदि व्याज की दर ४ प्रतिशत

है तो उसका मूल्य केवल ७५ रुपया हुआ, यदि व्याज की दर ५ प्रतिशत है तो उसका मूल्य केवल ६० रुपया हुआ। अर्थात् जब व्याज की दर में वृद्धि होती है, तब ऋण-पत्र के मूल्य में गिरावट आती है। इससे व्यवसायियों का विनियोग का उत्साह ढीला पड़ जायगा। यदि व्याज की दर गिरा दी जाय तो ऋण-पत्रों की कीमत बढ़ेगी और साधारण शेयरों की कीमत में भी वृद्धि होगी, क्योंकि व्याज की दर कम होने पर ही लाभ कमाया जा सकता है। ऐसी परिस्थितियों में व्यवसायी स्वाभाविक ही यह चाहेंगे कि अधिक शेयरों की बिक्री की जाय और रुपया विनियोग की वस्तुओं में लगा दिया जाय। इसलिये विनियोग की मात्रा को व्याज के लिये लोचदार (interest-elastic) माना जाता सकता है।

अनेक अर्थशास्त्री इस मत से सहमत नहीं हैं। उनका मत है कि यदि व्याज की दर में माना २ से ४ प्रतिशत वृद्धि हो जाती है, तो उसका व्यवसायी के निश्चय पर किसी प्रकार का प्रभाव नहीं पड़ेगा। १९३८ में आक्सफोर्ड के अर्थशास्त्रियों के एक दल ने इस सम्बन्ध में जाँच की और इस मत का समर्थन किया। कई प्रकार के औद्योगिक उत्पादनों में व्यवसायी को बड़े खतरों का सामना करना पड़ता है और इसके परिणाम-स्वरूप पूँजी की सीमान्त कार्यक्षमता के सम्बन्ध में उनके अनुमान भी भिन्न-भिन्न होते हैं। इसलिये व्याज की दर में २ से ४ प्रतिशत तक की वृद्धि या कमी का महत्व गौण समझा जायगा। निराशावादी दृष्टिकोण के फल-स्वरूप पूँजी की सीमान्त कार्यक्षमता शून्य हो जाती है और उत्तम विनियोग के बावजूद भी व्यवसायी को हानि की आशंका रहती है। ऐसी परिस्थितियों में यदि व्याज की दर में २ से ४ प्रतिशत तक कमी भी हो जाय या व्याज बिल्कुल चुकाना भी न पड़े तब भी इस दिशा में विनियोग को प्रोत्साहन नहीं मिलेगा। इसलिये ये अर्थशास्त्री इस परिणाम पर पहुँचे कि विनियोग की मात्रा वास्तव में व्याज के लिये लोचदार नहीं होती है।

निस्संदेह इसमें बहुत कुछ सत्य है। परन्तु इसको स्वीकार करने का अर्थ यह नहीं है कि व्याज की दर का विनियोग की मात्रा पर कुछ प्रभाव नहीं पड़ता है। यह संभव है कि ऐसे उत्पादन में जिनमें पर्याप्त खतरा हो व्यवसायी के विनियोग के निश्चय पर व्याज की दर में हुए परिवर्तन का प्रभाव पड़े, परन्तु ऐसे बहुत से अन्य व्यवसाय भी हैं, जिनमें खतरा अपेक्षाकृत कम रहता है, जैसे, गृह-निर्माण, मंडक तथा पुल-निर्माण, रेलवे का निर्माण आदि उनमें विचित्रता लगाना, लोहे और इस्पात के नौ आधारभूत उद्योगों में मशीनों उत्पादि का पुनर्संगठन उत्पादि, इनमें पूँजी लगाने में कम खतरा रहता है। ऐसे उद्योगों में व्याज की दर में होने वाले परिवर्तन का विनियोग की मात्रा पर काफी प्रभाव पड़ता है, यद्यपि तब कि इस परिवर्तन के आधार पर व्यवसायी विनियोग के निश्चय को रद्द भी कर सकता है। यदि व्यवसायी को यह भालूम हो कि विनियोग के लिये उपयुक्त पत्रों की

वह जो कुछ अनुमान लगायेगा वह पहले व्यवसायी के अनुमान के प्रतिकूल अथवा निराशाजनक ही होगा। इस स्थिति में वह सन्तोषजनक आमदनी का अनुमान नहीं लगायेगा। इसलिये पूँजी की सीमात कार्यक्षमता को निर्धारित करने के लिये व्यवसायी समुदाय की मनोवृत्ति भी एक महत्वपूर्ण साधन है।

अन्त में, पूँजी की सीमात कार्यक्षमता पर कर की दर का भी प्रभाव पड़ता है। सरकार द्वारा लगाये गये विभिन्न करों में लागत बढ़ जाती है और लाभ कम हो जाता है। करों की दर अधिक ऊँची होने से विनियोग पर प्रतिकूल प्रभाव पड़ सकता है, इससे विनियोग रुक सकता है, विशेषकर जब व्यवसायी समुदाय का दृष्टिकोण निराशावादी हो तो विनियोग की गति विलकुल मन्द पड़ सकती है।

इस प्रकार हम इस परिणाम पर पहुँचे कि पूँजी की सीमात कार्यक्षमता पर इन बातों का प्रभाव पड़ता है—(१) भावी माँग की स्थिति, (२) जनमृत्यु में वृद्धि की दर, (३) आविष्कार और टेक्निकल सुधार, (४) उद्योग में सम्बन्धित मशीनों इत्यादि का मौजूदा स्टॉक; (५) सम्बन्धित उद्योग में वर्तमान समय में विनियोग की स्थिति, (६) व्यवसाय के भविष्य पर विश्वास और (७) करों की दर।

व्याज की दर और विनियोग—हम यह बता चुके हैं कि विनियोग की मात्रा निर्धारित करनेवाले दो साधनों में से एक व्याज की दर है। यदि पूँजी की सीमात कार्यक्षमता मालूम हो, तो व्याज की दर जितनी अधिक होगी विनियोग की उतनी ही कम होगी, और व्याज की दर जितनी कम होगी विनियोग की मात्रा भी उतनी ही अधिक होगी। यह सिद्ध किया जा सकता है कि हम व्याज की दर को लागत का साधन मानते हैं या पूँजी-निर्माण का साधन। व्याज की दर जितनी अधिक होगी, उत्पादन की लागत भी उसी के अनुपात में अधिक होगी। व्याज वास्तव में वह लागत है, जिसे व्यवसायी को विनियोग के समय चुकता करना पड़ता है। जब उधार लेने की लागत बढ़ती है, तो व्यवसायी पहले की अपेक्षा कम रुपया उधार लेगे और इसी कारण उनके विनियोग की मात्रा भी, चाहे वह वस्तुओं के स्टॉक पर हो या मशीनों तथा औजारों इत्यादि पर हो, घट जायेगी। यदि व्याज की दर में गिरावट आती है तो फल इसके विपरीत होगा। आमतौर पर जो व्याज चुकाया जाता है, वह उत्पादन की कुल लागत का एक छोटा अंश बन जाता है, यद्यपि उत्पादन में इसके अपवाद भी हैं। यदि व्याज की दर में १ या २ प्रतिशत की वृद्धि हो, तो इससे व्यवसायियों के निर्णयों पर विशेष प्रभाव नहीं पड़ेगा। फिर भी व्याज की दर का विनियोग की वस्तुओं के पूँजीकरण (capitalization) में प्रभाव पड़ता है। जब व्याज की दर बढ़ती है, तब मशीनों इत्यादि का मूल्य गिर जाता है। यदि ३ प्रतिशत के सरकारी ऋण-पत्र से ३ प्रतिशत की आमदनी हो तो उसका मूल्य १०० पया हुआ, परन्तु यदि व्याज की दर ४ प्रतिशत

है तो उसका मूल्य केवल ७५ रुपया हुआ, यदि व्याज की दर ५ प्रतिशत है तो उसका मूल्य केवल ६० रुपया हुआ। अर्थात् जब व्याज की दर में वृद्धि होती है, तब ऋण-पत्र के मूल्य में गिरावट आती है। इससे व्यवसायियों का विनियोग का उत्साह ढीला पड़ जायगा। यदि व्याज की दर गिरा दी जाय तो ऋण-पत्रों की कीमत बढ़ेगी और साधारण शेयरों की कीमत में भी वृद्धि होगी, क्योंकि व्याज की दर कम होने पर ही लाभ कमाया जा सकता है। ऐसी परिस्थितियों में व्यवसायी स्वाभाविक ही यह चाहेंगे कि अधिक शेयरों की बिक्री की जाय और रुपया विनियोग की वस्तुओं में लगा दिया जाय। इसलिये विनियोग की मात्रा को व्याज के लिये लोचदार (interest-elastic) माना जाता सकता है।

अनेक अर्थशास्त्री इस मत से सहमत नहीं हैं। उनका मत है कि यदि व्याज की दर में माना २ से ४ प्रतिशत वृद्धि हो जाती है, तो उसका व्यवसायी के निश्चय पर किसी प्रकार का प्रभाव नहीं पड़ेगा। १९३८ में आक्सफोर्ड के अर्थशास्त्रियों के एक दल ने इस सम्बन्ध में जाँच की और इस मत का समर्थन किया। कई प्रकार के औद्योगिक उत्पादनों में व्यवसायी को बड़े खतरों का सामना करना पड़ता है और और इसके परिणाम-स्वरूप पूँजी की सीमान्त कार्यक्षमता के सम्बन्ध में उनके अनुमान भी भिन्न-भिन्न होते हैं। इसलिये व्याज की दर में २ से ४ प्रतिशत तक की वृद्धि या कमी का महत्व गौण समझा जायगा। निराशावादी दृष्टिकोण के फल-स्वरूप पूँजी की सीमान्त कार्यक्षमता शून्य हो जाती है और उत्तम विनियोग के बावजूद भी व्यवसायी को हानि की आशंका रहती है। ऐसी परिस्थितियों में यदि व्याज की दर में २ से ४ प्रतिशत तक कमी भी हो जाय या व्याज बिल्कुल चुकाना भी न पड़े तब भी इस दिशा में विनियोग को प्रोत्साहन नहीं मिलेगा। इसलिये ये अर्थशास्त्री इस परिणाम पर पहुँचे कि विनियोग की मात्रा वास्तव में व्याज के लिये लोचदार नहीं होती है।

निस्संदेह इसमें बहुत कुछ सत्य है। परन्तु इसको स्वीकार करने का अर्थ यह नहीं है कि व्याज की दर का विनियोग की मात्रा पर कुछ प्रभाव नहीं पड़ता है। यह संभव है कि ऐसे उत्पादन में जिसमें पर्याप्त खतरा हो व्यवसायी के विनियोग के निश्चय पर व्याज की दर में हुए परिवर्तन का प्रभाव पड़े, परन्तु ऐसे बहुत से अन्य व्यवसाय भी हैं, जिनमें खतरा अपेक्षाकृत कम रहता है, जैसे, गृह-निर्माण, सड़क तथा पुल-निर्माण, रेलवे का निर्माण और उसमें बिजली लगाना, लोहे और इस्पात के से आधारभूत उद्योगों में मशीनों इत्यादि का पुनर्संगठन इत्यादि; इनमें पूँजी लगाने में कम खतरा रहता है। ऐसे उद्योगों में व्याज की दर में होने वाले परिवर्तन का विनियोग की मात्रा पर काफी प्रभाव पड़ता है, यहाँ तक कि इस परिवर्तन के आधार पर व्यवसायी विनियोग के निश्चय को रद्द भी कर सकता है। यदि व्यवसायी को यह मालूम हो कि विनियोग के लिये उपलब्ध पूँजी को

एक या दो वर्ष के लिये सरकारी ऋण-पत्रों में लगाकर १० प्रतिशत की वार्षिक आमदनी की जा सकती है और बाद में इन ऋण-पत्रों से वापस ली गई पूंजी पर उसे २३ प्रतिशत की हानि होने की संभावना हो सकती है। इसका उसकी उन योजनाओं पर प्रभाव पड़ना निश्चित है, जिनमें पूंजी लगाना अपेक्षाकृत अधिक खतरनाक है। वह इस आमदनी के कारण योजना को कार्यान्वित करने का कार्यक्रम स्थगित कर सकता है।¹ पूंजी की सीमान्त कार्यक्षमता के विषय में चाहे कुछ भी अनुमान लगाया जाय, उन व्यवसायियों पर व्याज की दर में गिरावट आ जाने से विनियोग की ओर अनुकूल आकर्षण पैदा होगा, जो पहले पूंजी लगाने में हिचक रहे थे, परन्तु वह व्यवसायी जो अनिश्चितता तथा सन्देह की स्थिति में होंगे, व्याज में बढ़ती होने पर भी विनियोग की ओर प्रवृत्त नहीं होंगे अर्थात् पूंजी नहीं लगायेंगे।

व्याज की दर निश्चित करनेवाले तत्त्व (Determinants of the rate of interest)—व्याज की दर कैसे निश्चित की जाती है? व्याज मुद्रा के उपयोग की कीमत है। एक ओर तो व्याज दी गयी मुद्रा की मात्रा के आधार पर निश्चित किया जाता है और दूसरी ओर मुद्रा की माँग के आधार पर। मुद्रा की माँग से हमारा अभिप्राय रुपया अपने पास जमा रखने की प्रवृत्ति से है। आगे हम रुपया जमा रखने की प्रवृत्ति पर विचार करेंगे। लोग प्रायः अपने धन रुपया जमा रखना चाहते हैं, इसके चार कारण हैं—आय, व्यवसाय, अकस्मात् आवश्यकता की पूर्ति और सद्देवाजी। पहला कारण यह है कि आय प्राप्त होने और खर्च होने के बीच में जो एक प्रकार की समय की खाई होती है, उपभोक्ता उसको पाटने के लिये कुछ नकद रकम अपने पास जमा रखता है। इस प्रवृत्ति का सम्बन्ध आय से होता है। दूसरे, व्यवसायी भी इसी उद्देश्य की पूर्ति के लिये रुपया अपने पास जमा रखना चाहता है। तीसरे, इन सभी को कई ऐसी अप्रत्याशित आवश्यकताओं की पूर्ति के लिये तत्काल रुपये की आवश्यकता होती है। इन तीनों कारणों की क्रियाशील लेन-देन के लिये मुद्रा की माँग कहा जाता है। इसका सम्बन्ध लेन-देन की उस मात्रा से होता है, जिसके लिये वित्त की आवश्यकता होती है और स्वयं लेन-देन की मात्रा आय की सतह पर निर्भर करती है। इसलिये हमें चौथे कारण अर्थात् सद्देवाजी के लिये रुपये की आवश्यकता पर विचार करने की आवश्यकता है। जब लोगों को यह आशा होती है कि ऋण-पत्रों की कीमत बढ़ेगी तो वह अपने पास जमा नकद रुपये के ऋण-पत्रों में लगा देते हैं, परन्तु जब उन्हें यह आशा हो कि भविष्य में ऋण-पत्रों की कीमत गिरेगी तो वे इसके विरुद्ध आचरण करेंगे। वे ऋण-पत्रों में रुपया नहीं लगावेगे। फलस्वरूप ऋण-पत्रों की कीमत गिरने के कारण होनेवाली क्षति से बचाव के रूप में लोगों के पास नकद रुपया पहले की अपेक्षा अधिक मात्रा में जमा हो जायगा।

¹ Meade, Planning and the Price Mechanism, p. 27-28.

चूँकि व्याज की दर का ऋण-पत्रों की कीमत से उल्टा आनपातिक सम्बन्ध है, इसलिये स्ट्रेवाजी के लिये जो रकम जमा रखी जाती है, उस पर व्याज की दर का विशेष-कर व्याज की बहुत नीची दर का तत्कात् प्रभाव पड़ता है। व्याज की दर अधिक होने पर लोग अपने पास नकद रकम बहुत थोड़ी मात्रा में रखेंगे। इसके दो कारण हैं। पहले, चूँकि व्याज की दर अधिक है, इसलिये यदि उपलब्ध नकद रकम व्याज पर लगा दी जाय तो काफी आमदनी हो सकती है और यदि रकम को यो ही पड़े रहने दिया जाय तो इससे बहुत हानि होगी। ऐसी स्थिति में विनियोग में पंजी का न लगाने का अर्थ है भारी हानि सहना। दूसरे, इस ऊँची दर से प्रायः यह धारणा पैदा हो जाती है कि व्याज की दर में गिरावट अवश्य आयेगी। अर्थात् ऋण-पत्रों की कीमतों में वृद्धि होगी। इसलिये अब लोग ऋण-पत्रों पर रुपया लगाना आरम्भ करेंगे और अपने पास नकद रकम कम मात्रा में जमा रखेंगे। व्याज की दर यदि बहुत कम हो, तो लोग नकद रकम को अधिक मात्रा में अपने पास जमा रखेंगे, क्योंकि अब रकम जमा रखने से अधिक हानि की सम्भावना नहीं है और लोग यह सोचते हैं कि भविष्य में व्याज की दर में अवश्य वृद्धि होगी।

चूँकि अन्य सभी प्रकार की सम्पत्तियों में मुद्रा ही सबसे अधिक द्रवता के गुण से पूर्ण है, अर्थात् मुद्रा को ही अन्य सम्पत्ति की अपेक्षा नकदी के रूप में अधिक रखा जा सकता है, इसलिये नकद मुद्रा जमा रखने का वही अर्थ होता है जो मुद्रा की द्रवता की पसन्दगी (Liquidity Preference) का अर्थ होता है। इसलिये यह सिद्धान्त द्रवता की पसन्दगी का सिद्धान्त (Liquidity Preference Theory) कहा जाता है। मुद्रा की द्रवता की पसन्दगी अत्यन्त परिवर्तनशील होती है। जैसे ही लोगो को यह मालूम होता है कि ऋण-पत्रों की कीमत बढ़नेवाली है, वैसे ही वह नकद रकम को ऋण-पत्रों में लगाने की सोचने लगते हैं और मुद्रा की द्रवता की पसन्द में काफी परिवर्तन आ जाता है। परन्तु जैसे ही उन्हें यह मालूम होता है कि ऋण-पत्रों की कीमत में भारी गिरावट आने की आशंका है, वैसे ही वे अपनी रकम समेटने लगते हैं और काफी मात्रा में नकद रकम जमा कर लेते हैं।

व्याज की विशेष दरों पर लोग अपनी द्रवता के पसन्दगी के आधार पर निश्चित मुद्रा की मात्रा अपने पास जमा रखना चाहेंगे। यदि केन्द्रीय बैंक मुद्रा की वास्तविक पूर्ति बढ़ा दे, तो लोगो को मालूम होगा कि उनके पास काफी मात्रा में नकद रुपया है, वह यह भी महसूस कर सकते हैं कि व्याज की मौजूदा दर पर वह जितनी नकदी अपने पास जमा रखना चाहते हैं, उनके पास उससे अधिक मात्रा में नकदी जमा है। इसलिये वह इस अतिरिक्त नकद रकम को ऋण-पत्रों में लगाकर अपना पीड़ा छुड़ावेंगे। इससे ऋण-पत्रों की कीमत बढ़ेगी। अर्थात् व्याज की दर तब तक गिरती जायगी जब तक कि वह इन स्तर तक न पहुँच जाय जहाँ पर लोग अपनी अतिरिक्त नकदी को ऋण-पत्रों में लगाना बन्द कर देंगे और उसे अपने पास जमा रखने की ओर प्रवृत्त होंगे।

यदि व्याज की मौजूदा दर पर लोग जितनी रकम अपने पास जमा रखना चाहते हैं, वास्तविक मुद्रा उससे कम है तो वह ऋण-पत्रों को बेचकर नकद मुद्रा की अपनी आवश्यकता को पूरा करेंगे। इसके परिणामस्वरूप ऋण-पत्रों की कीमत गिरेगी, अर्थात् व्याज की दर में वृद्धि होगी। व्याज की दर अधिक होने पर लोगों की नकद मुद्रा की मांग घटेगी और घटकर मुद्रा की वास्तविक मात्रा के बराबर आ जायगी। इस प्रकार यह स्पष्ट है कि व्याज की दर मुद्रा की पूर्ति और लोगों की मुद्रा की द्रवता की पसन्दगी के पारस्परिक सम्बन्ध द्वारा निश्चित होती है।

आय और रोजगार निश्चित करनेवाली शक्तियाँ (Determinants of income and employment)—आय तथा रोजगार (क्रियाशीलता) की सतह निर्धारित करनेवाले साधनों का हमने विस्तार से विश्लेषण किया है। अब आवश्यकता इस बात की है कि इन सभी साधनों को परस्पर जोड़ा जाय और यह बताया जाय कि इनके पारस्परिक सम्बन्धों से किस प्रकार आय तथा रोजगार की सतह समान रूप से निश्चित की जाती है।

गुणक और त्वरित (Multiplier and the acceleration)—विनियोग और आय में क्या सम्बन्ध है? हम जानते हैं कि आय की सतह विनियोग की मात्रा पर निर्भर करती है। जब कभी विनियोग की मात्रा में बढ़ती होती है या घटती होती है, उसी के अनुसार आय की मात्रा में भी बढ़ती-घटती होती है। तब क्या विनियोग में परिवर्तन की दर का किसी भी रूप में आय में होनेवाले परिवर्तन की दर से कुछ सम्बन्ध है। यदि विनियोग में १०० रुपये की वृद्धि हो जाय तो क्या आय की सतह में भी १०० रुपये की वृद्धि हो जायगी? या उसमें जो वृद्धि होती है, वह कम प्रतिशत होती है या अधिक प्रतिशत? अब हम इस बात पर विचार करेंगे कि विनियोग में होनेवाले परिवर्तन की आय और रोजगार पर क्या प्रभाव पड़ता है।

गुणक (The Multiplier)—मानो राष्ट्रीय आय १०० करोड़ रुपया है और उपभोग की प्रवृत्ति की स्थिति ऐसी है कि उपभोक्ता ८० करोड़ रुपया खर्च कर देते हैं और प्रतिवर्ष २० करोड़ रुपया विनियोग में लग रहा है। चूँकि आय १०० करोड़ रुपया है और व्यय ८० करोड़ रुपया है, इसलिये वचत २० करोड़ रुपये के बराबर हुई। अतः वचत विनियोग के बराबर हुई। जब तक उपभोग की प्रवृत्ति में ओर विनियोग में किसी प्रकार का परिवर्तन नहीं होता है, तब तक राष्ट्रीय आय की सतह में भी किसी प्रकार का परिवर्तन नहीं होगा।

परन्तु माना कि किसी कारणवश विनियोग में १ करोड़ की वृद्धि हो जाती है, जिससे कुल विनियोग की मात्रा अब २१ करोड़ रुपया होगी। विनियोग की मात्रा में हुए इस परिवर्तन का या इस वृद्धि का राष्ट्रीय आय की सतह पर क्या प्रभाव पड़ेगा? जब

विनियोगकर्ता १ करोड़ रुपया ओर व्यय करते हैं, तब विनियोग से माल के विक्रेताओं की आय में १ करोड़ रुपये की वृद्धि हो जायगी। इस प्रकार विनियोग में १ करोड़ रुपये की वृद्धि होने से पहले दौर में राष्ट्रीय आय में भी १ करोड़ रुपये की वृद्धि हो जाती है। परन्तु यह क्रिया यही पर समाप्त नहीं हो जाती। जब अ, व के माल को खरीदने में अधिक रुपया खर्च करता है तो व की आय बढ़ती है। इससे व अब उपभोग की वस्तुओं में अधिक खर्च करेगा जिससे स की आय बढ़ेगी और फिर स भी पहले की अपेक्षा अधिक व्यय करेगा और यह क्रम इसी प्रकार चलता रहेगा। इस प्रकार विनियोग के माल की विक्री करनेवाला जिसकी आय में १ करोड़ रुपये की वृद्धि हुई है, उपभोग की वस्तुओं पर अधिक व्यय करेगा। आय जितनी ही अधिक होगी उपभोग में व्यय भी उतना ही बढ़ता जायगा। उपभोग में वह वृद्धि किस हद तक होगी यह उपभोग की प्रवृत्ति पर निर्भर करता है। आय में परिवर्तन होने से उपभोग में जिस गति से परिवर्तन होता है उसे उपभोग की सीमांत प्रवृत्ति (Marginal propensity to consume) कहते हैं। मान लो कि उपभोग की सीमांत प्रवृत्ति $\frac{2}{3}$ के बराबर है। अर्थात् आय में होनेवाली वृद्धि की कुल रकम का $\frac{2}{3}$ भाग उपभोग में खर्च किया जाता है और $\frac{1}{3}$ भाग की वचत की जाती है। इसलिये वचत की सीमांत प्रवृत्ति जो उपभोग की सीमांत प्रवृत्ति का दूसरा रूप है $\frac{1}{3}$ के बराबर होती है।

चूँकि उपभोग की सीमांत प्रवृत्ति $\frac{2}{3}$ है, इसलिये विनियोग के माल के विक्रेता जिनकी आय में पहले १ करोड़ की वृद्धि हो चुकी है, इसका $\frac{2}{3}$ (अर्थात् ६६ $\frac{2}{3}$ लाख रुपया) उपभोग में व्यय करेंगे। आय में वृद्धि का यह दूसरा दौर है। इस दौर में आय बढ़कर १ ६६ $\frac{2}{3}$ करोड़ रुपया हो गयी है। उपभोग के माल के उत्पादक तथा विक्रेताओं को मालूम होता है कि उनकी आय में ६६ $\frac{2}{3}$ लाख रुपये की वृद्धि की गई है। अब वह ६६ $\frac{2}{3}$ लाख रुपये का $\frac{2}{3}$ अर्थात् ४४ $\frac{4}{3}$ लाख रुपया उपभोग में खर्च करेंगे। कुल आय अब बढ़कर २ ११ $\frac{1}{3}$ करोड़ (अर्थात् १ करोड़ + ६६ $\frac{2}{3}$ करोड़ + ४४ $\frac{4}{3}$ करोड़) रुपया हो गयी है। आय में वृद्धि का यह तीसरा दौर है। इस प्रकार अधिक आयवाले व्यक्ति जैसे-जैसे उपभोग में अधिक व्यय करते जाते हैं, दूसरों की आय बढ़ती जाती है, जो फिर पहले की अपेक्षा उपभोग में अधिक व्यय करते हैं और यह सिलसिला तब तक चालू रहता है, जब तक आय में ३ करोड़ पये की वृद्धि न हो जाय। इसके पश्चात् आय में अधिक वृद्धि नहीं होती है। इस सिलसिले में आय में जितनी वृद्धि होती गई है, उस सबको जोड़कर कुल बढ़ी आय मालूम की जा सकती है। कुल आय में हुई वृद्धि का विनियोग में हुई वृद्धि से जो आनुपातिक सम्बन्ध होता है, उसे गुणक (the Multiplier) कहते हैं। उक्त लिखित उदाहरण में चूँकि विनियोग में १ करोड़ रुपये की वृद्धि हुई और आय में ३ करोड़ की वृद्धि हुई इसलिये गुणक ३ के बराबर हुआ।

आय में किस सीमा तक वृद्धि हो सकती है, इसका पता लगाने के लिये क्या कोई नियम है? आय की सतह चाहे कुछ भी हो विनियोग की मात्रा वचत के बराबर होनी

चाहिये। जब विनियोग में १ करोड़ की वृद्धि होती है तो वचत में भी १ करोड़ की वृद्धि होनी चाहिये। जब उपभोग की सीमात प्रवृत्ति $\frac{2}{3}$ के बराबर है, तब लोग अपनी आय का केवल $\frac{1}{3}$ भाग बचा लेते हैं। इसलिये उनकी वचत में १ करोड़ की वृद्धि तभी होगी जब उसकी आय में ३ करोड़ की वृद्धि हो। जब विनियोग में वृद्धि होती है तो आय में उस सीमा तक वृद्धि होगी जिससे उस आय में विनियोग में हुई वृद्धि के बराबर वचत हो जाय। इससे हम गुणक और उपभोग की सीमात प्रवृत्ति के बीच के सम्बन्ध का पता चला सकते हैं। माना म गुणक है और र उपभोग की सीमात प्रवृत्ति है। म और र के सम्बन्ध को निम्नलिखित सूत्र से मालूम कर सकते हैं—

$$m = \frac{1}{1-r}$$

चूँकि हमने माना है कि र $\frac{2}{3}$ के बराबर है, $1-r$ $\frac{1}{3}$ के बराबर है और $\frac{1}{\frac{1}{3}}$ ३ के बराबर है। इसलिये गुणक ३ के बराबर हुआ।

अब माना कि उपभोग की सीमात प्रवृत्ति $\frac{2}{3}$ नहीं बल्कि $\frac{3}{4}$ के बराबर है। अर्थात् अब उपभोग की सीमात प्रवृत्ति पहले की अपेक्षा अधिक है। ऐसी स्थिति में गुणक निम्नलिखित सूत्र के बराबर होगा—

$$\frac{1}{1-\frac{3}{4}} \text{ अर्थात् } 4$$

अर्थात् आय की सतह ४ तक बढ़ जायगी। जब उपभोग की सीमात प्रवृत्ति अधिक है तो गुणक भी अधिक होगा और आय में भी अधिक वृद्धि होगी। गुणक और वचत की सीमात प्रवृत्ति में विशेष अन्तर नहीं है।

यह प्रश्न पूछा जा सकता है कि विनियोग तथा आय में जो आरम्भिक वृद्धि हुई है वह निरन्तर क्यों नहीं बढ़ती जाती है, जिससे आय में अपार वृद्धि हो सके? यह प्रक्रिया अन्तहीन क्यों नहीं होती? इसका कारण यह है कि प्रसार की इस प्रक्रिया में कुछ अश्रु छूटता चलता है। ऊँची आय के जिस अंश की वचत की जाती है, वह इस प्रक्रिया से अलग हो जाता है और इस प्रकार आय की मात्रा में शामिल नहीं होता है। यदि ऊँची आय की पूरी रकम खर्च कर दी जाय और कुछ भी न बचाया जाय तो प्रसार की यह प्रक्रिया खत्म हो जायगी, क्योंकि आय में वृद्धि होने की दर वचत की मात्रा के अनुपात पर निर्भर करती है।¹

¹ For a very good discussion of the complications of the theory of the multiplier, see an article by G. L. S. Shackle, "Twenty Years On. A Survey of the Theory of the Multiplier" in the Economic Journal, June 1951, p. 241-60.

त्वरित-फल (The acceleration effect)—गुणक के सिद्धान्त में यह बताया गया है कि विनियोग में वृद्धि होने पर उसका आय की सतह पर क्या प्रभाव पड़ता है। परन्तु बात यही समाप्त नहीं हो जाती। यदि हम यह मालूम करना चाहें कि विनियोग में वृद्धि होने का आय पर कुल क्या प्रभाव पड़ा है तो इस बात पर हमें ध्यान देना होगा कि विनियोग में वृद्धि होने से आय में वृद्धि हुई है, उससे व्यक्तिगत विनियोग को प्रोत्साहन मिलेगा और आय में होनेवाली वृद्धि का नया दौर आरम्भ हो जायगा। इसे त्वरित-फल कहते हैं।

जब विनियोग की मात्रा में १ करोड़ रुपये की वृद्धि होती है तो उपभोग में भी ६६ २/३ लाख रुपये की वृद्धि हो जाती है। परन्तु यह तब होता है, जब उपभोग की सीमात प्रवृत्ति ३ के बराबर हो। ऐसी स्थिति में जैसे-जैसे उपभोग में अधिक व्यय होने लगता है, वैसे-वैसे उपभोग के माल का व्यवसाय करनेवाले फर्मों की विक्री बढ़ती जाती है। वह इस प्रकार का और अधिक माल मँगायेगा और उत्पादकों को इस प्रकार के माल के उत्पादन में वृद्धि करने के लिये और अधिक पूंजी लगाने को प्रोत्साहन मिलेगा। यदि कपड़े की खपत अधिक होगी तो कपड़े की मिलें अपने कर्षों और तकुओं (spindles) की संख्या भी बढ़ा देंगे। इससे स्पष्ट है कि विनियोग की सतह भी आय में होनेवाले परिवर्तन की दर पर और फलस्वरूप उपभोग की मात्रा पर हुए परिवर्तन पर निर्भर करती है। इस प्रकार आय में वृद्धि होने से विनियोग में होनेवाली वृद्धि तथा उसके परिणामों में तीव्रता आ जाती है। इसीलिये इसे त्वरित-फल कहते हैं और उपभोग में होनेवाले व्यय से प्रभावित होकर विनियोग में जो परिवर्तन होता है, उसका उपभोग में होनेवाले परिवर्तन से जो आनुपातिक सम्बन्ध होता है, उसे त्वरित-गुणक (acceleration co-efficient) कहते हैं। उदाहरण के लिये यदि उपभोग के व्यय में २ करोड़ रुपये की वृद्धि से प्रभावित होकर व्यवसायी विनियोग में आरम्भ में की गई वृद्धि के २ के बराबर और वृद्धि करने को तैयार हो जायें तो त्वरित गुणक (acceleration co-efficient) ३ के बराबर होगा।

त्वरित (acceleration) के सिद्धान्त को तीन रीतियों से समझाया जा सकता है। पहले, माना कि उपभोग के माल की माँग १००० इकाई प्रति सप्ताह है और विक्रेता औसतन १,००० इकाई अपने पास रखते हैं। यदि इस माल की माँग बढ़कर ११०० इकाई प्रति सप्ताह हो जाय तो विक्रेता को पहले सप्ताह अधिक विक्री हो जाने से स्टॉक में हुई कमी को पूरा करने के लिये १०० इकाई और खरीदनी पड़ेगी और यदि वह चाहते हैं कि सप्ताह भर में होनेवाली विक्री का कुल माल स्टॉक में रखा जाय तो वह १०० इकाई और खरीदेंगे। अर्थात् विक्रेताओं की खरीद में २०० इकाइयों की वृद्धि हो जायगी। इस प्रकार विक्री में १० प्रतिशत वृद्धि होने से विक्रेताओं की खरीद में २० प्रतिशत की वृद्धि हो गई। माँग में जो वृद्धि हुई थी, उसके प्रभाव में तीव्रता आ गयी।

दूसरे, यदि उपभोग के टिकाऊ माल की माँग में वृद्धि हुई तो उपभोग के इस प्रकार के माल का उत्पादन करने के लिये आवश्यक मशीन इत्यादि की माँग में भी तीव्र गति से वृद्धि हो जायगी। मान लो कि सिलाई की १०० मशीनें हैं और उनकी टूट-फूट इत्यादि ओसतन १० प्रतिशत है अर्थात् प्रतिवर्ष केवल १० मशीनें बदलनी पड़ती हैं। यदि सिलाई की मशीनों की माँग में वृद्धि नहीं हो तो इस प्रकार की मशीनों के उत्पादकों को केवल प्रतिवर्ष १० मशीनों का उत्पादन करने की आवश्यकता पड़ेगी। परन्तु यदि इन मशीनों की माँग में १० प्रतिशत वृद्धि हो गई तो अब उत्पादकों को २० मशीनों (१० मशीनें बदलने के लिये और १० नयी माँग की पूर्ति के लिये) का उत्पादन करना पड़ेगा। इस प्रकार माँग में १० प्रतिशत की वृद्धि होने से सिलाई की मशीनों का उत्पादन करने के लिये आवश्यक मशीन इत्यादि माल की मात्रा में १०० प्रतिशत की वृद्धि हो गयी।

अन्त में, यदि मशीन इत्यादि दीर्घकालीन वस्तुओं की माँग बढ़नी है तो इन मशीनों तथा अन्य दीर्घकालीन वस्तुओं का निर्माण करनेवाली मशीनों इत्यादि की माँग अधिक तेज रफ्तार से बढ़ेगी। एक साधारण उदाहरण त्वरित-फल पर अच्छी तरह प्रकाश डाल देगा। मान लो भारत में केवल ४०० कपड़े की मिलें हैं जो विशेष प्रकार के कर्चों का उपयोग करती हैं। इस प्रकार के केवल ४०० कर्च हैं और इनके १० प्रतिशत को प्रतिवर्ष बदलना पड़ता है। इन कर्चों का निर्माण करनेवाला उद्योग प्रतिवर्ष ४० कर्चों का उत्पादन करेगा। माना इस उद्योग की उत्पादन शक्ति केवल इतनी है, जिससे प्रतिवर्ष ४० कर्चों का निर्माण किया जा सके। यदि माँग बढ़ने पर किसी वर्ष १० मिलें और स्थापित हो जाती हैं, तो १० और मिलों में इस प्रकार के कर्चों की माँग होगी अर्थात् कर्चों की १० इकाइयाँ बढ़ जायँगी। इस वर्ष कर्च बनाने वाले उद्योग को ५० कर्चों का उत्पादन करना पड़ेगा जिनमें से ४० तो पुरानी मिलों में बदले जायँगे और १० कर्च नयी मिलों में लगाये जायँगे। इस प्रकार कर्चों की माँग में २५ प्रतिशत की वृद्धि होने से कर्चों का उत्पादन करने वाले उद्योग की माँग में २५ प्रतिशत की वृद्धि हो जायगी। यदि अगले वर्ष फिर १० इकाइयों की वृद्धि हो तो कर्च-निर्माण उद्योग को पुराने कर्चों के स्थान पर बदलने को ४१ कर्चों का और १० अतिरिक्त कर्चों का (नयी मिलों के लिये) अर्थात् कुल ५१ कर्चों का निर्माण करना पड़ेगा। अर्थात् कर्चों की माँग में २४ प्रतिशत की वृद्धि होने से उद्योग की माँग में केवल २ प्रतिशत की वृद्धि हुई। इस प्रकार जब अतिरिक्त कर्चों की बड़ी माँग में गत वर्ष की अपेक्षा १ प्रतिशत की कमी आयी तब कर्चों का उत्पादन करनेवाली मशीनों की माँग में पहले वर्ष की २५ प्रतिशत वृद्धि से वास्तव में दूसरे वर्ष केवल २ प्रतिशत वृद्धि हुई। यदि तीसरे वर्ष भी कर्चों की माँग दूसरे वर्ष के अनुसार ४२० कर्चों ही रही तो इन कर्चों का निर्माण करनेवाली मशीनों की माँग में ४२ प्रतिशत कमी आ जायगी जब कि कर्च-निर्माण उद्योग ५१ कर्चों का प्रतिवर्ष

उत्पादन कर सकता है। इस प्रकार यद्यपि कर्घों की माँग पहले के समान ही रहती है फिर भी कर्घा निर्माण-उद्योग की माँग में काफी गिरावट का सामना करना पड़ेगा।

त्वरित-फल को प्रेषित माँग का सिद्धान्त (principle of derived demand) भी कहते हैं। इससे यह प्रकट होता है कि यदि किसी वस्तु की माँग में थोड़ा परिवर्तन हो जाय तो यह थोड़ा परिवर्तन क्रमशः बढ़ता जाता है और मूल उद्योग पर काफी बड़ी शक्ति के रूप में प्रभाव डालता है।

गुणक और त्वरित की पारस्परिक क्रिया

(Inter-action of the Multiplier and the Acceleration)

जब विनियोग में परिवर्तन होता है, तब गुणक और त्वरित के प्रभाव संयुक्त रूप धारण कर लेते हैं। जब विनियोग में वृद्धि होती है तो आय में वृद्धि होती है और यह वृद्धि गुणक (multiplier) पर निर्भर करती है। आय में इस वृद्धि का परिणाम यह होगा कि ओर अधिक विनियोग के लिये प्रोत्साहन मिलेगा, और वृद्धि होगी और वृद्धि कितनी होगी यह त्वरित-गुणक (acceleration co efficient) पर निर्भर करेगा। विनियोग में यह वृद्धि गुणक (multiplier) प्रक्रिया को पुनः आरम्भ कर देगी, जिससे आय में और वृद्धि होगी और परिणाम-स्वरूप पुनः विनियोग में वृद्धि होगी। यह क्रम इसी प्रकार चलता रहेगा।¹ गुणक और त्वरित (multiplier और acceleration) का कुल योग उत्थानकारी प्रभाव (leverage effect) कहलाता है।

इस प्रकार यदि गुणक और त्वरित प्रभाव (multiplier और acceleration effect) संयुक्त रूप से क्रियाशील हो तो आय में लगातार वृद्धि होगी। क्या प्रसार की यह प्रक्रिया कभी समाप्त होगी? यदि उपभोग की सीमांत प्रवृत्ति त्वरित प्रभाव (acceleration effect) अधिक ऊँचे हो, तो यह प्रसार-क्रिया निरन्तर ऊँची सतहों को छूती जायगी। यह वृद्धि तब तक जारी रहेगी, जब तक कि श्रम की पूर्ण क्रियाशीलता या मशीन इत्यादि की पूर्ण कार्यक्षमता की अधिकतम सीमा न आ जाय। इन स्थिति पर पहुँचने के बाद उत्पादन गिरने लगेगा और विनियोग वन्द हो जायगा। इनके अलावा जब तक वचत की सीमांत प्रवृत्ति धनात्मक (positive) है, आय में होनेवाली वृद्धि के अधिकांश की निरन्तर वचत करते रहने से आय में वृद्धि क्रमशः कम होती जायगी। इससे प्रोत्साहन पाकर किये गये विनियोग

¹ देखिये P A Samuelson, "Interaction between the Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration", republished in the Readings in Business Cycle Theory.

मे गिरावट आने लगती है। त्वरित प्रभाव (acceleration effect) को समझते समय जो उदाहरण दिया गया था, उसमें हमने देखा है कि तीसरे वर्ष वस्तु की मांग में लगभग उसी प्रतिशत में वृद्धि होने पर मूल उद्योग की मांग में भारी गिरावट आ गई। जब विनियोग में गिरावट उपभोग में हुई वृद्धि में अधिक हो जाती है, तब आय में भी गिरावट आरम्भ हो जाती है। इसलिये त्वरित-प्रभाव (acceleration effect) के होते हुए वृद्धि की वनात्मक सीमान्त प्रवृत्ति आय में होने वाली वृद्धि को रोक देगी। इसके अलावा विनियोग में निरन्तर वृद्धि होने से पूँजी की सीमान्त कार्यक्षमता कम होने लगती है और ऐसी स्थिति पर पहुँच जाती है जब और अधिक विनियोग अधिक लाभप्रद नहीं होता है।

सारांश (Summary)

पिछले पृष्ठों में हमने जिन बातों पर विचार किया है, अब हम उसका सारांश दे सकते हैं। चूँकि एक व्यक्ति की आय होती है, इसलिये किसी समाज की कुल आय (मुद्रा में) उसके कुल व्यय के बराबर होती है। कुल व्यय को दो भागों में विभक्त किया जा सकता है—उपभोग की वस्तुओं पर व्यय और विनियोग में व्यय। दोनों प्रकार के व्यय मिलाकर कुल व्यय और कुल आय कहे जा सकते हैं। रोजगार की मात्रा भी कुल व्यय की मात्रा पर निर्भर करती है, इसलिये वह कुल आय पर भी निर्भर करती है। यदि पूर्ण रोजगार या क्रियाशीलता की स्थिति पैदा करनी है, तो कुल व्यय की मात्रा इतनी अधिक होनी चाहिए, जिसमें प्रत्येक रोजगार चाहनेवाले को रोजगार दिया जा सके।

इसलिये रोजगार की मात्रा या आय की सतह उपभोग की वस्तुओं पर तथा विनियोग में किये गये व्यय की मात्रा पर निर्भर करती है, अर्थात् उपभोग तथा विनियोग पर निर्भर करती है।

उपभोग में व्यय दो बातों पर निर्भर करता है—कुल आय और उपभोग की प्रवृत्ति। उपभोग की प्रवृत्ति मुद्रा-आय का वह अनुपात है, जो उपभोग में व्यय किया जाता है। इसलिये यदि मुद्रा आय का स्तर दिया हुआ हो, तो उपभोग की मात्रा उपभोग की प्रवृत्ति पर निर्भर करती है। आय में वृद्धि होने के साथ ही उपभोग में भी वृद्धि होगी, परन्तु यह वृद्धि कम प्रतिशत में होगी। अर्थात् उपभोग की प्रवृत्ति एक से कम होगी। साधारण स्थिति में उपभोग की प्रवृत्ति अधिकतर स्थिर रहती है। इसलिये उपभोग की मात्रा आय में परिवर्तन के साथ-साथ उस स्तर तक बढ़ती-घटती रहती है, जहाँ पर वृद्धि और विनियोग बराबर होते हैं।

इसलिये आय और रोजगार को निश्चित करने के लिये सबसे अधिक सक्रिय विनियोग है। वास्तव में आय तथा रोजगार की स्थिति में जो परिवर्तन

होते रहते हैं उसके लिये विनियोग में होनेवाले परिवर्तन ही उत्तरदायी हैं। विनियोग भी दो बातों पर निर्भर करता है—पूँजी की सीमात कार्यक्षमता, और व्याज की दर। व्याज की दर मुद्रा की मात्रा और द्रवता-पसन्दगी की सूची द्वारा निश्चित की जाती है। यह तीन पूँजी की सीमात कार्यक्षमता, द्रवता-पसन्दगी की सूची और मुद्रा की मात्रा—विनियोग की मात्रा निश्चित करते हैं। इन तीनों में परस्पर जो सम्बन्ध है, उसे निम्नलिखित रीति से समझाया जा सकता है—व्याज की दर ऐसी होगी जहाँ पर मुद्रा की मात्रा द्रवता-पसन्दगी की सूची के बराबर होगी। इस प्रकार व्याज की मात्रा एक बार निश्चित कर लेने के बाद, विनियोग की मात्रा इतनी होगी जिससे पूँजी की सीमात कार्यक्षमता में तथा व्याज की दर में साम्य स्थापित हो सके। पूँजी की सीमात कार्यक्षमता जब तक व्याज की दर के बराबर नहीं होगी, तब तक विनियोग की मात्रा बढ़ती-घटती रहेगी।

यदि विनियोग की मात्रा दी हुई हो तो आय का स्तर किस प्रकार निर्धारित करेगे? इस सिद्धान्त का दूसरा महत्वपूर्ण आधार यह है, कि विनियोग वचत के बराबर होता है। इसलिये जब विनियोग में निश्चित मात्रा में वृद्धि हो, आय के स्तर में भी पर्याप्त वृद्धि होनी चाहिए। जिससे लोगों को उतनी ही मात्रा में वचत करने की प्रेरणा मिले। यदि विनियोग में १० करोड़ रुपये के बराबर वृद्धि होती है, तो आय में भी इतनी ही वृद्धि होनी चाहिए जिससे १० करोड़ रुपये की और वचत हो सके। इसलिये आय के स्तर में जो वृद्धि होती है वह आय के उस अंश पर निर्भर करती है, जिससे लोग वचा लेते हैं। यदि आय में जितनी वृद्धि हुई है लोग उसका $\frac{1}{3}$ वचा लेते हैं, तो आय का स्तर भी तीन गुना बढ़ जाना चाहिए। अर्थात् लोगों को १० करोड़ रुपये की और वचत करने की प्रेरणा देने के लिये आय में ३० करोड़ की वृद्धि होनी चाहिए, क्योंकि ३० करोड़ का $\frac{1}{3}$ भाग १० करोड़ रुपये के बराबर होता है। “वचत की सीमात प्रवृत्ति” का उपयोग आय में हुए परिवर्तन के उस अनुपात को प्रकट करने के लिये किया जाता है, जो लोगों ने वचा लिया है। यदि वचत की सीमात प्रवृत्ति $\frac{1}{3}$ है, तो आय में ३ के बराबर परिवर्तन हो जायगा; यदि वचत की सीमात प्रवृत्ति $\frac{1}{4}$ है तो आय में ४ के बराबर परिवर्तन आ जायगा। आय में जो परिवर्तन होगा वह वचत की सीमात प्रवृत्ति का तत्सम्बन्धी होगा। विनियोग में परिवर्तन होने के साथ ही जिस दर से आय में परिवर्तन होता है, उसे गुणक (multiplier) कहते हैं। जब वचत की सीमात प्रवृत्ति $\frac{1}{3}$ है तब गुणक (multiplier) ३ के बराबर होगा। गुणक (multiplier) वचत की सीमात प्रवृत्ति का तत्सम्बन्धी होता है। वचत की सीमात प्रवृत्ति उपभोग की सीमात प्रवृत्ति के अनुपात ही में होती है। जिस वस्तु का उपभोग नहीं किया जाता उसकी वचत की जाती है। इसलिये आय की तरह विनियोग की मात्रा तथा उपभोग की सीमात प्रवृत्ति के द्वारा निश्चित की जाती है।

इनके अलावा एक ओर बात पर ध्यान देने की आवश्यकता है। विनियोग में परिवर्तन होने के कारण जैसे आय में भी परिवर्तन होता है, उसमें व्यवसायी के अनुमान में भी परिवर्तन होता है और इससे पंजी की सीमाना कार्यक्षमता में वृद्धि भी हो सकती है और ह्रास भी हो सकती है। आय में हुए परिवर्तन में प्रेरित विनियोग को त्वरित (acceleration effect) कहते हैं। त्वरित के मिट्टान्त के प्रभाव में आय में और परिवर्तन होते हैं। इसलिये आय के चढ़ने और उतरने की अतिरिक्त और न्यूनतम सीमा गुणक प्रभाव और त्वरित प्रभाव (multiplier effect और acceleration effect) के परिणाम पर निर्भर करती है।

मजदूरी और रोजगार (Wages and Employment)—यहाँ मजदूरी की दर और रोजगार की मात्रा में कुछ सम्बन्ध है? अर्थशास्त्र में यह अत्यन्त भ्रम पैदा करने वाली समस्या है। इस प्रश्न को सुनते ही शीघ्र दिमाग में यह सम्बन्ध आ जाता है कि यदि मजदूरी अधिक होगी तो रोजगार कम होगा और यदि मजदूरी कम होगी तो रोजगार अधिक होगा। इसलिये आर्थिक मन्दी के समय जब मजदूरी में कटौती की जाती है, तब उससे रोजगार बढ़ना चाहिए। मजदूरी में कटौती करने में व्यवसाय की लागत में कमी हो जाती है। इसलिये वह उत्पादित माल की कीमत भी घटायेगा और कम कीमत पर उसकी बिक्री बढ़ने की संभावना है। निम्नदेह वह अधिक रोजगार की व्यवस्था करेगा। एक व्यवसायी के सम्बन्ध में यह बात सही हो सकती है, परन्तु जब सभी व्यवसायी मजदूरी में कटौती करने लगते हैं, तब स्थिति जटिल हो जाती है।

सर्वत्र मजदूरी में कटौती करने का अर्थ है, प्रायः सभी वस्तुओं की लागत में कमी हो जायेगी। परन्तु इससे मजदूरी की मुद्रा आय भी गिर जायेगी इसलिये उपभोग में उनके द्वारा होनेवाला व्यय भी कम हो जायेगा। इस प्रकार वस्तुओं की कुल माँग गिर जायेगी। मजदूरी में कटौती एक प्रकार से दोआस्त्री तलवार के समान है। इससे एक ओर क्रैगल घट जाती है और दूसरी ओर आय कम हो जाती है और इस प्रकार कुल माँग घट जाती है। यह निश्चित नहीं है कि मजदूरी में कटौती करने से रोजगार में वृद्धि होगी। यह तब होगा जब वस्तुओं की कुल माँग में जो कमी हुई है, वह लागत में हुई कमी से कम हो। परन्तु निश्चयपूर्वक यह नहीं कहा जा सकता है कि ऐसा होगा।

यह समस्या वास्तव में बड़ी जटिल है। लागत में कमी होने और कुल माँग में कमी का रोजगार पर अप्रत्यक्ष पर अनुकूल प्रभाव पड़ सकता है। पहले, आय में कमी का अर्थ है वस्तुओं की बिक्री में कमी और फलस्वरूप लेन-देन की मात्रा में भी। लेन-देन के लिये मुद्रा की माँग घट जाती है और यदि मुद्रा की मात्रा पूर्ववत् ही रहती है, तब व्याज की दर में कमी हो जायेगी। व्याज की दर में कमी हो जाने से विनियोग में वृद्धि हो सकती है। और फलस्वरूप रोजगार बढ़ सकता है। इसके

साथ ही मजदूरी में कटौती करने से यह संभव है कि व्यवसायी उत्पादन के अन्य साधनों के स्थान पर मजदूरी के श्रम का उपयोग करे, क्योंकि मजदूरी में कटौती से मजदूर का श्रम अधिक सस्ता है। इसलिये मजदूर के रोजगार में वृद्धि हो सकती है। यह तभी होगा जब उत्पादन के अन्य साधनों की कीमतें निश्चित और स्थिर हों, परन्तु मजदूरी की दर परिवर्तनशील हो। वास्तव में यह मानना अधिक न्यायसंगत जचता है कि अन्य साधनों की कीमतें भी परिवर्तनशील हैं। ऐसी स्थिति में यह हो सकता है कि मजदूरी में कटौती के साथ ही अन्य साधनों की कीमतों में भी कमी आ जाय और ऐसी स्थिति पैदा न हो सके जिसमें अन्य साधनों के स्थान पर मजदूरी को नियुक्त किया जाय। यदि कोई इसी मान्यता पर दृढ़ रहे कि जब मजदूरी परिवर्तनशील है अन्य साधनों की कीमत जैसे व्याज, लगान इत्यादि स्थिर है, तो इससे कुल माँग में गिरावट आ जायगी। मजदूरी में कटौती का अर्थ है, उन मजदूरों की आय में कमी जिनकी उपभोग की सीमान्त प्रवृत्ति बहुत अधिक होती है, जब कि व्याज वसूलने वालों और लगान वसूलने वालों की आय समान रहती है, उसमें कुछ परिवर्तन नहीं होता है। चूँकि इनकी उपभोग की सीमान्त प्रवृत्ति कम होती है, इसलिये कुल माँग में कमी होने की संभावना रहती है। इसका परिणाम रोजगार के प्रतिकूल होगा।

मजदूरी में कटौती के साथ ही विदेशी बाजार में हमारे माल की खपत पर अच्छा प्रभाव पड़ सकता है। यदि केवल हमारे देश में मजदूरी घटायी जाय तो यहाँ से जो माल विदेशों को निर्यात किया जाता है, उसकी कीमत विदेश में घट जायगी। इससे निर्यात को प्रोत्साहन मिलेगा और इससे विदेशी भुगतान की स्थिति हमारे अनुकूल रहेगी। अर्थात् विदेशों में हमारी माल की खपत बढ़ेगी और फलस्वरूप अधिक रोजगार की स्थिति पैदा होगी। परन्तु यदि मजदूरी में और अधिक कटौती की संभावना रही तो विदेशी व्यवसायी मौजूदा समय में अधिक मात्रा में माल नहीं खरीदेंगे। ऐसी स्थिति में विदेशी विनियोग या विदेशों को भेजे जानेवाले माल की मात्रा में गिरावट आ जायगी।

मजदूरी में कटौती का रोजगार की मात्रा पर जो प्रभाव पड़ता है, वह केवल विनियोग पर ही निर्भर नहीं करता है, बल्कि उपभोग की प्रवृत्ति पर भी निर्भर करता है। चूँकि उपभोग की प्रवृत्ति आय के वितरण पर निर्भर करती है, इसलिये मजदूरी में कटौती होने से उपभोग की प्रवृत्ति में गिरावट आ सकती है। वह इससे स्पष्ट हो जायगा कि मजदूरी में कटौती होने से वेतन-भोगियों की आय कम हो जाती है। दूसरी ओर

उपभोग की प्रवृत्ति पर मजदूरी में कटौती होने का जो प्रभाव पड़ता है, वह अनुकूल हो सकता है। मजदूरी में कटौती होने से जहाँ तक कीमतों में गिरावट आती है, वहाँ तक इससे नकद रकम का मूल्य बढ़ जाता है। जब जमा-वचत का वास्तविक मूल्य बढ़ता है, तब उपभोक्ता को ऐसा मालूम होता है जैसे वह पहले की अपेक्षा अधिक धनवान हो गया है और इस भावनावश वह अपनी आय में से पहले की अपेक्षा अधिक अंश खर्च कर सकते हैं। इससे उपभोग की मात्रा बढ़ेगी और परिणामस्वरूप रोजगार में भी वृद्धि होगी। इस अनुकूल प्रभाव के लाभ की सीमा इस बात पर निर्भर करेगी कि समाज के कितने बड़े भाग के पास नकद रकम है। समाज में नकद रकम के व्यापक वितरण का प्रभाव इस लाभ की सीमा को बढ़ा सकता है।

इसलिये यह निश्चित नहीं है कि मजदूरी में कटौती होने से रोजगार में वृद्धि होगी। ऐसा मालूम होता है कि जो साधन रोजगार बढ़ाने में सहायक होते हैं, वह रोजगार की मात्रा घटानेवाले साधनों से सन्तुलित हो जाते हैं। इस प्रकार स्पष्ट है कि मजदूरी और रोजगार का सम्बन्ध बहुत जटिल है। “अब ऐसे अर्थशास्त्रियों की संख्या बहुत कम है (अगर कोई है तो) जो या तो इस बात पर जोर देते हैं कि मजदूरी में कटौती होने से निश्चय ही रोजगार बढ़ेगा या इस प्रकार की कटौती का अनुकूल प्रभाव नहीं हो सकता है। ऐसी बहुत-सी अज्ञात बातें हैं, जो विशेष परिस्थितियों में और विशेष शर्तों के आधार पर बदलती रहती हैं।”¹

¹ “There are few, if indeed any, economists now who will dogmatically assert either that wages cuts will surely increase employment or that such cuts cannot possibly have any favourable effect. There are too many unknowns that vary with special conditions and special circumstances”

—Hensen, A. H., Monetary Theory and Fiscal Policy, p. 126.

अध्याय ४४

बेरोजगारी और पूर्ण रोजगारों अथवा पूर्ण कार्यशीलता

(Unemployment and Full Employment)

जितने उद्योग-प्रधान देश हैं, उनकी बड़ी-बड़ी समस्याओं में से एक महत्वपूर्ण समस्या जनता में होनेवाली बेरोजगारी की समस्या है। इन सब देशों में श्रम की पूर्ति का निश्चय थोड़े से समय में होता है। परन्तु उपभोग की पसन्दगियों में परिवर्तन होते रहने के कारण श्रम की माँग में भी परिवर्तन होते रहते हैं। इसलिये श्रम की माँग और पूर्ति में असमंजस अवश्य होगा। इसके परिणामस्वरूप लोगों में बेरोजगारी होती है।

सबसे पहले 'बेरोजगारी' शब्द की परिभाषा करनी आवश्यक है। जैसा कि प्रायः समझा जाता है, बेरोजगारी का तात्पर्य मध्यवर्ग के उन लोगों से नहीं है, जिनके पास आराम से जिन्दगी बिताने के साधन होते हैं। बेरोजगारी का तात्पर्य केवल मजदूर पेशा लोगों से है। यह संभव है कि मजदूरी करनेवाले लोग आलस और कामचोरी के कारण बेरोजगार रह सकते हैं, परन्तु ऐसे मजदूरों को हम बेरोजगार नहीं समझते। बेरोजगार लोग वह होते हैं, जिन्हें मजदूरी की प्रचलित दरों पर इच्छानुसार काम नहीं मिलता है।

लेखकों ने बेरोजगारी का वर्गीकरण भिन्न-भिन्न तरीकों से किया है। एक तो अस्थायी बेरोजगारी (casual unemployment) होती है। लगभग सभी उद्योगों में काम सम्बन्धी अकस्मात् या एकाएक परिवर्तन होते रहते हैं। किसी

समय काम बहुत तेजी पर रहता है और बड़े हुए काम को समय पर पूरा करने के लिये उद्योगपति बड़ी संख्या में मजदूर चाहते हैं। किसी समय काम में बढ़ी रहती है और श्रमिकों की एक संख्या बेरोजगार हो जाती है। बन्दरगाहों

पर काम करने वाले मजदूरों के सम्बन्ध में ऐसा ही होता है। इस प्रकार बेरोजगारों की एक चलती-फिरती संख्या (floating surplus) रहती है और इसे सुरक्षित श्रम (reserve of labour) कहते हैं। दूसरे जो मौसमी धबके रहते हैं, उनमें भी बेरोजगारी होती है। कुछ उद्योग ऐसे होते हैं जिनमें मजदूरों को वर्ष में केवल कुछ समय के लिये काम मिलता है। भारत में चीनी के उद्योगों में ऐसा ही होता है। चीनी के कारखानों में नवम्बर से लेकर अप्रैल या मई तक काम चलता है। बाकी महीनों में मजदूर बेरोजगार रहते हैं, हमारे देश में कृषि में लगे हुए मजदूरों का भी यही हाल

है। तीसरे व्यवसाय-चक्र जनित बेरोजगारी (cyclical unemployment) होती है। व्यवसाय-चक्र सम्बन्धी परिवर्तनों के कारण यह बेरोजगारी फैलती है। पानी में उठने वाली ऊँची-नीची तरंगों की तरह व्यवसाय में भी एक के बाद एक तेजी और मंदी के समय आते हैं। इन व्यवसाय-चक्रों का बेरोजगारी की मात्रा पर बहुत बड़ा प्रभाव पड़ता है। जब व्यवसाय अच्छा रहता है, तब बेरोजगारी कम हो जाती है और जब व्यवसाय में मंदी रहती है, तब बेरोजगारी बढ़ जाती है। चौथे, उद्योग के मजदूरों में हमेशा परिवर्तन होते रहते हैं और इन परिवर्तनों के कारण भी कुछ बेरोजगारी होती रहती है। औद्योगिक व्यवसाय प्रदान की प्रगतिशील होती है। नये-नये आविष्कार होते रहते हैं और नई-नई मशीनों का प्रयोग होता रहता है। इससे कुछ मजदूर कुछ समय के लिए बेरोजगार हो जाते हैं। कभी किसी वस्तु की माँग अधिक हो जाती है तो कभी किसी अन्य वस्तुओं की। जिस वस्तु की माँग गिर जाती है, उसी के उद्योग में बेरोजगारी फैल जाती है। इसे "ओद्योगिक बेरोजगारी" (technological unemployment) कहते हैं। अन्तिम, आर्थिक व्यवस्था में कुछ मरवा होते रहते हैं और उनके कारण भी बेरोजगारी हो सकती है। विभिन्न मोमनों के अनुसार माग में जो परिवर्तन होते हैं, अथवा एक काम से दूसरे काम पर जाने में जो समय व्यर्थ जाता है, इत्यादि कारणों से भी बेरोजगारी फैल सकती है। इसे मरवा या आगिक बेरोजगारी (frictional unemployment) कहते हैं।

बेरोजगारी के कारण बहुत पेचीदे हैं। यहाँ हम केवल कुछ प्रधान कारणों की विवेचना कर सकते हैं। मौसमी बेरोजगारी प्रधानतः जलवायु तथा सामाजिक कारणों से होती है।

कारण। जलवायु अथवा अन्य प्राकृतिक कारणों से विभिन्न महीनों में श्रम की माँग में परिवर्तन होता रहता है।

औद्योगिक बेरोजगारी पुराने व्यवसायों के समाप्त होने और उनकी जगह नये व्यवसायों के उत्पन्न होने से होती है, जैसे कि आजकल घोड़ागाड़ी का स्थान मोटरकार ने ले लिया है। औद्योगिक अर्थात् पेशासम्बन्धी बेरोजगारी मशीनों के उपयोग के कारण भी हो सकती है, क्योंकि आदमियों का कान मशीन द्वारा होने लगता है। कटाई और बुनाई का काम अब मशीनों द्वारा होता है। इस प्रकार की बेरोजगारी तब भी हो सकती है, जब उद्योग में युक्तिमय पुनर्संगठन अथवा अभिनवीकरण (Rationalisation) इत्यादि की योजनाएँ लागू की जाय। परन्तु यदि श्रम में अधिक गतिशीलता अथवा भ्रमणशीलता हो तो इस प्रकार की बेरोजगारी के कालों की अवधि कम की जा सकती है। परन्तु दुर्भाग्य से बहुधा बहुत से धन्यों में

श्रम की गतिशीलता नहीं पाई जाती है। गतिशीलता की कमी बहुधा बेरोजगारी का कारण बन जाती है। जिन कारणों से बार-बार व्यवसाय-चक्र होते हैं। उन्हीं कारणों से चक्रों के अनुसार बेरोजगारी भी होती है।

पुराने अंग्रेज अर्थशास्त्रियों का मत था कि बेरोजगारी का एक कारण यह भी था कि मजदूरी की मुद्रा सतह या दर ट्रेड यूनियनों के दबाव या प्रभाव से अस्वाभाविक ढँची सतह पर रखी जा रही थी। यदि गिरती हुई कीमतों के बावजूद मजदूरी की दर ढँची ओर अपरिवर्तनशील रखी जावे तो कुछ बेरोजगारी अवश्य होगी, क्योंकि इस ढँची दर पर उद्योगपति श्रम की पूरी मात्रा को काम पर न ले सकेंगे। इस दलील का लार्ड कीन्स ने विरोध किया है। उनका मत

कीन्स के मतानुसार है कि बेरोजगारी का कारण यह होता है कि वस्तुओं और अनिच्छित बेरोजगारी। सेवाओं की जो वर्तमान मांग है, वह इतनी काफी नहीं है कि प्राप्त श्रम की पूरी मात्रा विभिन्न कार्यों में पूरी-पूरी

लगाई जा सके। रोजगार लोंगों की कुल आय उपभोग पर खर्च होने अथवा उत्पादन पर लगने पर निर्भर होती है। परन्तु किसी देश में जैसे-जैसे लोगों की मुद्रा आय बढ़ती है, वैसे-वैसे लोग तत्काल उपभोग पर अपनी आय का अपेक्षाकृत कम अनुपात खर्च करेंगे। इसलिये उत्पादकों की आय में कमी होगी और वे विभिन्न साधनों का उपभोग कम मात्रा में करने का प्रयत्न करेंगे। यदि उत्पादक वस्तुओं पर काफी पूँजी लगाई जाय तो इस प्रवृत्ति को दूर किया जा सकता है। परन्तु एक धनी देश में पूँजी लगाने के नये मौके अपेक्षाकृत कम होंगे। इसलिये संभव है कि उत्पादक पूँजी की मात्रा आवश्यक रूप में न बढ़ सके और फल यह होगा कि श्रम वर्ग के एक अंश को काम न मिल सकेगा।¹

बेरोजगारी की समस्या हल करने के लिये समय-समय पर कई प्रकार के उपाय सुझाये गये हैं। अस्थायी बेरोजगारी को मिटाने का उपाय इस अस्थायीपन को खत्म

करना है। जहाँ तक हो सके, श्रम की अपनी-अपनी सुरक्षित मात्रा नहीं रखनी चाहिये। सब अस्थायी श्रम कुछ केन्द्रों

में प्राप्त करना चाहिये। इसके लिये श्रम एक्सचेंज अथवा एम्प्लायमेन्ट एक्सचेंज (रोजगार दफ्तर) स्थापित किये जाने चाहिये। इन एक्सचेंजों में एक रजिस्टर रहता है, जिसमें बेरोजगार पुरुषों-स्त्रियों के नाम लिखे जाते हैं और विभिन्न कारखानों में जैसे-जैसे श्रमिकों की माँग होती जाती है, वैसे-वैसे इन बेरोजगार आदमियों को काम मिलता जाता है। उद्योगपतियों के यहाँ जितनी जगह खाली होती है अथवा जैसे आदमियों की आवश्यकता होती है उनकी सूचना एक्सचेंज के पास भेज दी जाती है और ये एक्सचेंज अपने रजिस्टर में दर्ज नामावली में से उपयुक्त आदमी देने

¹ General Theory of Employment, Interest and Money.

का प्रयत्न करते हैं। एक व्यवसाय के साथ दूसरे का सम्बन्ध और सम्पर्क स्थापित कर के मोसमी बेरोजगारी दूर करने की कोशिश की जाती है। जैसे कि कृषि का काम करने वाले लोग सहायक धन्यो के रूप में कुछ घरेलू उद्योग कर सकते हैं। फिर जहाँ संभव हो उत्पादकों को मदी के समय में कुछ माल जमा करके रखने का भी प्रोत्साहन देना चाहिए। अथवा उन्हें भविष्य के लिये पहले से माँग स्वीकार करनी चाहिए। जिन कामों से श्रम की गतिशीलता बढ़ेगी उनमें बेरोजगारी की मात्रा अवश्य कम होगी। जब माँग की कमी के कारण कुछ लोग एक उद्योग में काम खो बैठते हैं और बेरोजगार हो जाते हैं। तो उन्हें अन्य उद्योगों और कला-कौशल सम्बन्धी शिक्षा मिलने के प्रबन्ध होने चाहिये। यह सुझाव भी अक्सर रखा जाता है कि निर्माण तथा अन्य कार्यों पर (Capital Expenditure) सरकार को अधिक व्यय करना चाहिये जिससे श्रम की सामूहिक माँग बढ़े। जब बेरोजगारी बहुत अधिक फैली हुई हो, तब सरकार को बड़े पैमाने पर निर्माण-कार्य करना चाहिये, अर्थात् सड़कें, नहरें, रेलें, पार्क इत्यादि बनवाने चाहिये, पोस्ट आफिस खोलने चाहिये तथा इसी प्रकार के अन्य कार्य करने चाहिये। इससे बेरोजगारी की मात्रा में काफी कमी होगी।

परन्तु यह सब काम करने पर भी कुछ आदमी अवश्य बेरोजगार रहेंगे। प्रत्येक प्रगतिशील देश की सरकार इन बेरोजगारों की सहायता बेरोजगारी की बीमा योजनाओं (Unemployment Insurance Scheme)

बेरोजगारी का बीमा।

के द्वारा करती है। एक केन्द्रीय बेरोजगारी कोष (Central Unemployment Fund) स्थापित किया जाता है। इस कोष में मजदूर, उद्योगपति तथा सरकार तीनों एक निश्चित अनुपात में आर्थिक सहायता नियमित रूप से देते हैं। जब मजदूर काम पर लगे रहते हैं तब इस कोष में चन्दा देते हैं और जब बेरोजगार हो जाते हैं, तब इससे आर्थिक सहायता (doles) प्राप्त करते हैं।

पूर्ण रोजगार या पूर्ण क्रियाशीलता (Full employment)—बेरोजगारी के अभिशाप के दो पहलू होते हैं—सामाजिक और आर्थिक। इसलिये जितने प्रगतिशील देश हैं, वह सब सामूहिक बेरोजगारी दूर करना अपना कर्तव्य समझते हैं। इसलिये इधर कुछ दिनों से आर्थिक नीति का उद्देश्य पूर्ण रोजगार की स्थिति बनाये रखना माना जाता है। ध्यान रहे कि 'पूर्ण रोजगार' का अर्थ वैसा नहीं है जैसा उसके शब्दों में प्रकट होता है। इसका अर्थ ऐसी परिस्थिति है, जिसमें अनिच्छित बेरोजगारी इतनी कम रहती है कि वह कोई बड़ी सामाजिक समस्या का रूप धारण नहीं करती। यह स्वाभाविक है कि एक निश्चित अथवा दिये हुए समय में कुछ लोग बेरोजगार अवश्य रहेंगे—ऐसे लोग जो एक काम छोड़कर दूसरे काम पर जा रहे हैं या जो किसी अन्य उद्योग या शिल्प में शिक्षा पाने की प्रतीक्षा में हैं। अधिकतर लेख 'पूर्ण रोजगार' का जो अर्थ लगाते हैं, उसमें यह न्यूनतम 'आंशिक या सघर्षक बेरोजगारी' स्वीकृत की

जाती है। पूर्ण रोजगार की शर्त केवल यह है कि जो लोग किसी एक समय बेरोजगार हो जावे, उन्हें बिना विलम्ब, उचित दर पर अपनी शक्ति के अनुसार नया काम मिल जाना चाहिये।

पुराने अर्थशास्त्रियों के मतानुसार स्वतंत्र प्रतियोगितापूर्ण सामाजिक व्यवस्था में बड़े पैमाने पर बेरोजगारी केवल अस्थायी रूप में होती है। जिस आदमी के श्रम का कुछ भी मूल्य है, उसे जल्दी अथवा देर में अपनी शक्ति और योग्यता के अनुसार काम अवश्य मिल जायगा। यदि किसी मनुष्य को काफी समय तक कोई काम न मिले तो इसका अर्थ यह होगा कि उसकी जितनी योग्यता है, वह उसमें अधिक मजदूरी माँगता है। कुछ व्यवसायों अथवा क्षेत्रों में अवरोध होने के कारण थोड़ी-सी 'नपके' बेरोजगारी और कुछ 'बेरोजगारी' तो अवश्य रहेंगी। परन्तु प्रतियोगिता पूर्ण आर्थिक व्यवस्था में काफी लोच होती है, जिसके कारण ये बेरोजगार आदमी एक उचित समय के भीतर विभिन्न उद्योगों में काम पा सकते हैं? बहुत अधिक समय तक बेरोजगारी केवल इस कारण रह सकती है कि मजदूर बहुत अधिक ऊँची मजदूरी माँगते हैं। मजदूरी की अत्यधिक ऊँची दर का कारण एकाधिकारी ट्रेड यूनियनों का प्रभाव भी हो सकता है। यदि इस प्रकार के एकाधिकार पूर्ण दबाव छोड़ दिये जायें तो प्रतियोगिता के कारण मजदूरी की दर नीची या कम हो जायगी और इन कम दर पर बेरोजगार मजदूरों को उपयुक्त काम मिल जायेंगे।

आधुनिक अर्थशास्त्री इस मत को स्वीकार नहीं करते। अब यह बात स्वीकार की जाती है कि मजदूरी की मुद्रा दर में कमी करने से रोजगार की मात्रा इतनी नहीं बढ़ाई जा सकती कि बेरोजगारी बिलकुल खत्म हो जाय। स्वर्गीय पूर्ण रोजगार की स्थिति लार्ड कीन्स ने पुराने अर्थशास्त्रियों का खण्डन बहुत तर्कपूर्ण तक न पहुँचने के कारण। युक्तियों से किया और ऐसे सुझाव रखे जिसके द्वारा पूर्ण रोजगार की स्थिति प्राप्त की जा सकती है। उसके मतानुसार बेरोजगारी का कारण यह है कि श्रम की जितनी पूर्ति होती है, उतनी माँग नहीं होती है। माँग की मात्रा पूर्ति की मात्रा से कम होती है। रोजगार देश के खर्च के ऊपर निर्भर होता है। पूर्ण रोजगार कुल आय को एक निश्चित समय में उत्पादन में खर्च करने पर निर्भर होता है। कुल आय एक निश्चित अनुपात में उपभोग की वस्तुओं और उत्पादक वस्तुओं पर खर्च की जा सकती है। यदि कुछ लोग उपभोग पर कम खर्च करने का निश्चय करते हैं, तो उपभोग पर इस कम खर्च के बदले उत्पादक वस्तुओं पर उतना ही अधिक खर्च होना चाहिये। यदि ऐसा नहीं किया जायगा तो माँग में कमी पड़ जायगी और परिणामस्वरूप श्रम की पूर्ति की जितनी मात्रा प्राप्त है, वह सब उत्पादन में नहीं खप सकती। कीन्स का मत है कि सम्भव है कि एक निश्चित स्थिति के बाद उत्पादक पूँजी में आवश्यक वृद्धि न हो और यदि पूँजी

और माँग को प्रोत्साहन देने के लिये विशेष उपायो से काम न लिया जायगा तो देश में बेरोजगारी स्थायी रूप में होने का डर हो सकता है।

पूर्ण रोजगार की स्थिति दो प्रकार से प्राप्त की जा सकती है। या तो उपभोग को प्रोत्साहन देकर उपभोग की मात्रा बढ़ाई जाय या विनियोग को प्रोत्साहन दिया जाय।

पूर्ण रोजगारी के तीन उपाय।
 चूँकि बेरोजगारी माँग में कमी होने के कारण होती है, इसलिये हम विभिन्न उपायों द्वारा उपभोग को प्रोत्साहन देकर बेरोजगारी रोकने का प्रयत्न कर सकते हैं। धनी वर्ग में गरीब वर्ग की अपेक्षा कम खर्च करने की प्रवृत्ति रहती है। इसलिये एक उपाय यह है कि आय का वितरण द्वारा होना चाहिये। इसका एक तरीका यह है कि धनी वर्गों पर प्रत्यक्ष करों की दर बढ़ा देनी चाहिये और निम्न वर्ग पर अप्रत्यक्ष कर कम कर देने चाहिये या गरीबों को कौटुम्बिक भत्ता (family allowances) मिलना चाहिये। परन्तु इस उपाय में सबसे बड़ा खतरा यह है कि आयकर की दर बहुत ऊँची रखने से लोग उद्योग व्यवसाय में पूँजी लगाने के लिये उत्साहित न होंगे और इस प्रकार इससे भी रोजगार के बजाय बेरोजगारी की मात्रा अधिक बढ़ जाने की संभावना हो सकती है।

एक सर्वमान्य उपाय यह माना जाता है कि जैसे हो उत्पादन में अधिक पूँजी लगानी चाहिये। पूँजी दो प्रकार से लगाई जा सकती है—एक तो लोगों के द्वारा और दूसरे, सरकार के द्वारा। कुछ ऐसे तरीके ग्रहण किये जा सकते हैं, जिनसे लोग पूँजी लगाने के लिये उत्साहित हो। जब लाभ की दर लोगों की आशा से कम होने लगती है, तब लोग उत्पादक व्यवसायो में पूँजी कम लगाने लगते हैं। इसलिये गैर-सरकारी पूँजी की इस प्रकार की गिरावट को रोकने के लिये व्याज दर कम कर देनी चाहिये। अर्थात् सस्ती मुद्रा की नीति ग्रहण करनी चाहिये। अथवा आयकर की दर में इतनी कमी कर देनी चाहिये कि गैर-सरकारी पूँजी को व्यवसाय में लगाने का इतना काफी प्रोत्साहन मिले कि पूर्ण रोजगार की स्थिति प्राप्त हो सके। परन्तु इस तरीके की सबसे बड़ी कठिनाई यह है कि उत्पादकों की मनोवृत्ति इतनी निराशापूर्ण हो सकती है कि इतने लालच या प्रोत्साहन मिलने पर भी वे उनका उपयुक्त लाभ न उठावे। इसलिये केवल इसी नीति को लेकर हम सतुष्ट नहीं हो सकते। परन्तु पूर्ण रोजगार की स्थिति को प्राप्त करने के लिये हम अन्य उपायों के साथ निजी अर्थात् गैर-सरकारी पूँजी को प्रोत्साहन देने की भी नीति ग्रहण कर सकते हैं।

ऋणात्मक खर्च (Deficit Spending)—अतः यदि सरकार सार्वजनिक कार्यों में व्यवसाय चक्र की गति की विरुद्ध दिशा में पूँजी लगावे तो पूर्ण रोजगार की स्थिति प्राप्त की जा सकती है। यदि मंदी के समय सरकार डाकखाने, सड़कें बनवाने तथा अन्य सार्वजनिक निर्माण कार्यों पर काफी बड़ी मात्रा में रुपया खर्च करती है, अथवा

कोटुम्बिक भत्ता इत्यादि देकर उपभोग की मात्रा बढ़ाने में आर्थिक सहायता द्वारा प्रोत्साहन देती है, तो इसका माग पर प्रत्यक्ष प्रभाव पड़ेगा और माग बढ़ेगी और माग ही पूर्ण रोजगार की स्थिति की दिशा में प्रगति होगी। यह खर्च सरकार को ऋण लेकर करना चाहिये और ऋण इस प्रकार लेना चाहिये कि उनका मरना गैर-सरकारी पूँजी में न हो। इस तरीके को "ऋणात्मक खर्च" अथवा घाटे की अर्थ-व्यवस्था कहते हैं। इस नीति को ग्रहण करने से सरकार को आय-व्यय नीति में मौलिक परिवर्तन होंगे। अभी तक सरकारों की यह नीति रही है कि अपने देशों की आर्थिक व्यवस्था में सामंजस्य स्थापित किये बिना, उन्होंने अपने बजट अर्थात् आय-व्यय में सामंजस्य या सन्तुलन स्थापित करने के प्रयत्न किये हैं। बहुधा यह सन्तुलन दिखावे का होता है, वास्तविक नहीं होता है और मदी के दिनों में इस काम को असम्भव समझकर सरकारें अपने बजटों का सन्तुलन करने का प्रयत्न भी नहीं करती। परन्तु भविष्य में इस नीति में परिवर्तन होना चाहिये। मदी के दिनों में ऋणात्मक खर्च (Deficit budgeting) द्वारा समझ कर एक गुण समझना चाहिये। अर्थात् मदी के समय यदि सरकार को आय की अपेक्षा अधिक व्यय करना पड़ता है तो यह एक अच्छी बात है। सरकार को खर्च की कुल जिम्मेदारी अपने ऊपर इस प्रकार लेनी चाहिये कि पूर्ण रोजगार की स्थिति प्राप्त हो जाय और बर्तों रहे। मदी के समय सन्तुलित बजट बनाने का प्रयत्न जान-बूझकर नहीं करना चाहिये। नूति गैर-सरकारी पूँजी की व्यवसाय में कमी आ जाती है, और उपभोग पर भी जتنا कम खर्च हो जाता है कि मदी आ जाती है, इसलिये सरकार को इन कमियों को पूरा करना चाहिये। इसके लिये या तो सरकार को सार्वजनिक निर्माण कार्यों पर अधिक खर्च करना चाहिये (और इसके लिये पहले से योजनाएँ बनाकर रखनी चाहिये) या फिर सामाहिक उपभोग को प्रोत्साहन देना चाहिये। बजट के व्यय की मद में इतना अधिक न करें कि पूर्ण रोजगार की स्थिति बनी रहे। तेजी के समय में सार्वजनिक कामों पर कम खर्च कर देना चाहिये और करो की दर बढ़ाकर आय की मात्रा बढ़ानी चाहिये। बजट धनात्मक होना चाहिये, अर्थात् व्यय की अपेक्षा आय काफी अधिक हानी चाहिये, जिनसे बचत (surplus) हो। इस बचत से मदी के समय के कुल घाटे को या कुल ऋण की रकम को चुकाना चाहिये।

इसमें सन्देह नहीं कि यदि इस साहसपूर्ण नीति से काम लिया जाय और सार्वजनिक कामों पर सरकारी खर्च तथा सामूहिक उपभोग पर सरकारी आर्थिक सहायता काफी ऊँची सतह पर रखी जाय तो पूर्ण रोजगार की स्थिति आसानी में स्थापित की जा सकती है। परन्तु यदि थोड़े समय में सब वेरोजगार मजदूरों को काम देना है, तो इसके लिये श्रम की पूर्ण गतिशीलता आवश्यक है। परन्तु पूर्ण रोजगार की स्थिति के लिये जितनी गतिशीलता आवश्यक होती है, वास्तव में श्रम में उतनी पाई नहीं जाती। इसलिये दो सहायक उपाय भी आवश्यक हो जाते हैं। पहला यह कि सरकार को कुछ ऐसे काम करने चाहिये, जिसमें श्रम की गतिशीलता में वृद्धि हो। यह काम श्रम-

एक्सचेंज (Labour Exchange) स्थापित करके, मजदूरों को अन्य कामों में शिक्षा देने की सुविधाएँ देकर तथा ऐसे ही अन्य उपायों द्वारा किया जा सकता है। दूसरे, उद्योगों के केन्द्रीकरण अर्थात् स्थापन पर सरकार का नियंत्रण होना चाहिये। जिसमें किसी एक क्षेत्र में जनसंख्या अत्यधिक न हो पाँचे ओर जो कम उन्नत क्षेत्र है, उनमें उद्योग और कारखाने स्थापित करने का प्रयत्न करना चाहिये। जैसा कि लार्ड बीवरीज ने कहा है, यातायात के इतने अधिक उन्नत साधनों का बोझ माल पर न डाल कर मनुष्यों पर डालना बुद्धिमानी नहीं है।

इस नीति के विरोध में कई प्रकार की आपत्तियाँ की गयी हैं। सबसे बड़ी आलोचना यह है कि इस नीति में मुद्रास्फ़ीति बढ़ेगी। पूर्ण रोजगार की स्थिति में ट्रेड यूनियनों की शक्ति बहुत अधिक बढ़ जायगी और वे मजदूरी की मुद्रा दर इतनी अधिक बढ़ा सकते हैं कि उसका उत्पादन शक्ति में कोई अनुपात न रहेगा। अथवा पिछड़ी हुई आर्थिक व्यवस्था में जहाँ श्रम की सब मात्रा उत्पादन के साधनों में अधिक है, ऋणात्मक व्यय से उत्पादन उतना नहीं बढ़ेगा, जितना कि बढ़ना चाहिये। इनका एक परिणाम यह हो सकता है कि कीमते बराबर बढ़नी जायँगी और आर्थिक व्यवस्था पर इसका परिणाम भयानक होगा। बढ़ती हुई मजदूरी को समस्या को वस्तुओं के मूल्य नियंत्रण द्वारा, अथवा रहन-सहन के खर्च को आर्थिक सहायता द्वारा बढ़ रखकर अथवा आय-कर में वृद्धि करके हल किया जा सकता है। पिछड़ी हुई आर्थिक व्यवस्था में सरकार के हाथ में नियंत्रण के वे सब अधिकार रखने आवश्यक हो सकते हैं, जो युद्धकाल में उसके हाथ में थे। एक आलोचना यह भी है कि लगातार ऋणात्मक व्यय खतरनाक होगा। जब व्यवसायी लोग देखेंगे कि काफी बड़ी मात्रा में सरकार ऋणात्मक व्यय करती जा रही है, तब उन्हें भविष्य में साख कमजोर होने का अथवा मुद्रा-स्फ़ीति का अथवा करो के भार का डर हो सकता है। ये सब चीजें उन्नति की बाधक और पीछे खींचनेवाली हैं। सार्वजनिक अर्थात् सरकारी ऋणों की मात्रा में अत्यधिक वृद्धि होने के कारण जो सकट और खतरे उत्पन्न हो जाते हैं, उनकी ओर भी इशारा किया गया है। फिर इस नीति के अनुसार यह आवश्यक है कि जब सरकार देखे कि जनता की पूँजी काफी मात्रा में व्यवसाय में आ रही है और अब सरकारी दखल की आवश्यकता नहीं है, तब उसे अपनी पूँजी लगाना बन्द कर देना चाहिये। परन्तु प्रोत्साहन की आवश्यकता न रहने पर भी किसी भी प्रजातन्त्र सरकार के लिये सार्वजनिक कार्यों पर एकाएक पूँजी लगाना बन्द कर देना संभव न होगा। सरकारी खर्च का उपयोग राजनीतिक रिश्तों के रूप में किया जा सकता है और इस लालच को रोकना बड़ा कठिन होता है। उपयुक्त समय पर सरकारी निर्माण कार्य को रोकना बड़ी भारी कुशलता, ईमानदारी और साहस का काम है और ये सब बातें आसानी से नहीं मिलती हैं।

अध्याय ४५

अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय (International Trade)

सब प्रकार के व्यवसाय श्रम विभाजन और कार्य की विशेषज्ञता के आधार पर होते हैं। अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय का भी यही हाल है। एक आदमी में कई प्रकार के काम करने की योग्यता हो सकती है। लेकिन जिस काम में उसकी योग्यता सबसे अधिक होती है, वह उसमें विशेष दक्षता प्राप्त करता है और अन्य काम अन्य लोगों के लिये छोड़ देता है। इसी प्रकार एक क्षेत्र अथवा एक देश में बहुत-सी वस्तुएँ उत्पादन करने के साधन हो सकते हैं। लेकिन प्रायः वह थोड़ी-सी वस्तुओं के उत्पादन में विशेषता प्राप्त करता है तथा अन्य वस्तुओं का उत्पादन अन्य देशों पर छोड़ देता है। तब वह उन क्षेत्रों अथवा देशों के साथ अपनी वस्तुओं का विनिमय करता है, जिससे दोनों को लाभ होता है। एक आदमी में इंजीनियरी के काम की स्वाभाविक योग्यता हो सकती है और दूसरे आदमी की प्रवृत्ति स्वभावतः डाक्टरी की ओर हो सकती है। यदि पहला व्यक्ति इंजीनियर होता है और दूसरा डाक्टर तो उन दोनों को लाभ होगा। इसी प्रकार अलग-अलग क्षेत्रों में उत्पादन सम्बन्धी अलग-अलग साधन और सुविधाएँ होती हैं। इसलिये जिन क्षेत्रों को जिन वस्तुओं के उत्पादन की विशेष सुविधाएँ और साधन प्राप्त हैं, यदि वे केवल उन वस्तुओं का उत्पादन करें, तो उन सब क्षेत्रों का इससे पारस्परिक लाभ होगा। इन मूल समानताओं को ध्यान में रखते हुए अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय के लिये क्या एक अलग सिद्धान्त की आवश्यकता है?

आडम स्मिथ और रिकार्डो जैसे सनातनी (classical) अर्थशास्त्रियों का मत था कि अन्तर्देशीय अर्थात् राष्ट्रीय और अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय में महत्वपूर्ण अन्तर होते हैं। उनके मतानुसार पूँजी और श्रम एक देश के अन्दर घूमते हैं। विभिन्न देशों के बीच में उनका भ्रमण नहीं पाया जाता। यदि देश के एक भाग में दूसरे की अपेक्षा मजदूरी की दर ऊँची होती है, तो उस भाग में अन्य भागों से अधिक लोग आवेगें अथवा अधिक लोग वह पेशा करेंगे, जिसमें मजदूरी की दर अधिक ऊँची होगी। फल यह होगा कि समान योग्यतावाले मजदूरों को एक देश में एक समान मजदूरी मिलेगी। परन्तु विभिन्न देशों के बीच में इस प्रकार की प्रवृत्ति देखने में नहीं आती। “सब प्रकार के सामानों में मनुष्य का यातायात सबसे कठिन होता है।” सामाजिक प्रथाओं और आदतों, भाषा, शासन-इत्यादि की विभिन्नता के कारण प्रायः लोग अन्य देशों को जाना पसन्द नहीं करते। यही हाल पूँजी का भी है। परिणाम यह होता है कि विभिन्न देशों में मजदूरी

की दर और व्याज की दर अलग-अलग रहती है। इसलिये अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय को समझने के लिये एक स्वतंत्र सिद्धांत की आवश्यकता थी।

सनातन अथवा प्राचीन आगल अर्थशास्त्रियों (classical economists) के इन अनुमानों की आलोचना इस प्रकार की गई है कि जिस प्रकार किसी देश के भीतर श्रम और पूंजी पूर्ण गतिशील नहीं होते, उसी प्रकार विभिन्न देशों के बीच वे पूर्ण गतिशील भी नहीं होते।¹ इस आधार पर कुछ अर्थशास्त्रियों ने यह शका की है कि क्या राष्ट्रीय और अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय में भेद मानने की आवश्यकता है? यह बात अवश्य है कि एक देश के भीतर श्रम पूर्णतया गतिशील नहीं होता। देश के अन्दर श्रम की स्वतंत्र गतिशीलता में कई प्रकार की बाधाएँ आती हैं। इस बात का प्रमाण यह है कि अर्थशास्त्र श्रम के "प्रतियोगिता रहित" समूहों के सिद्धान्तों को स्वीकार करता है।

परन्तु यह बात सत्य है कि हमें यदि अपने देश में और विदेश में व्याज की वही दर मिले तो हम हमेशा अपने देश में ही पूंजी लगाना पसन्द करेंगे। जब तक अपने देश के पक्ष में और विदेश के विपक्ष में पसन्दगी की यह भावना रहती है, तब तक समान योग्यता के विभिन्न साधनों की कमाई की दरें विभिन्न देशों के बीच में एक-सी कभी नहीं हो सकती। अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय के सिद्धांत पर स्वतंत्र रूप से विचार करने का एक कारण यह भी है कि जिन सुविधाओं और परिस्थितियों के अन्तर्गत उत्पादन कार्य होते हैं, वे सब देशों में एक समान नहीं होते। "एक देश के नागरिकों के लिये राष्ट्रीय और स्थानीय कर एक से होते हैं, उनके लिये स्वास्थ्य, सफाई, कारखानों में काम करने की शिक्षा तथा सामाजिक बीमे के नियम एक से रहते हैं, यातायात की तथा सार्वजनिक सेवाएँ एक-सी रहती हैं, औद्योगिक तथा ट्रेड यूनियनों के एक से कानून रहते हैं तथा व्यावसायिक कार्य-पद्धति भी एक-सी रहती है।" इन नियमों की भिन्नता के अनुसार उत्पादन सुविधाएँ भी भिन्न देशों में अलग-अलग रहती हैं। विभिन्न देशों में लागत की सतह भी अलग-अलग होती है, किसी में ऊँची रहती है, तो किसी में नीची। विभिन्न सरकारों की विभिन्न नीति और कार्यों के कारण देशों के बीच में स्वाभाविक और अस्वाभाविक सीमाएँ खड़ी हो जाती हैं, जिनसे उनके बीच आर्थिक शक्तियाँ स्वतंत्रतापूर्वक कार्य नहीं कर पाती।

अन्तिम, प्रत्येक देश की मुद्रा-प्रणाली अलग-अलग होती है। इसलिये जब देशों के बीच में वस्तुओं का विनिमय होता है, तब विदेशी विनिमय सम्बन्धी समस्याएँ उत्पन्न होती हैं। ये समस्याएँ देश के अन्दर के व्यवसाय में नहीं उठती। विदेशी विनिमय सम्बन्धी इन समस्याओं के कारण व्यवसाय में कई प्रकार की बाधाएँ और कठिनाइयाँ

¹ See an article by J. H. Williams, "Theory of International Trade Reconsidered" in the Economic Journal, 1929.

उत्पन्न होती है। फिर प्रत्येक देश में एक केन्द्रीय बैंक का नियंत्रण होता है, जो मुद्रा सम्बन्धी अपनी स्वतंत्र नीति के अनुसार कार्य करता है। इस नीति का देश के विदेशी व्यवसाय पर महत्वपूर्ण प्रभाव पड़ता है। इसलिये अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय के एक स्वतंत्र सिद्धांत की आवश्यकता है।

अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय होने की शर्तें (Conditions for the development of International Trade) सब प्रकार के व्यवसाय होने के कारण लागू का अन्तर है। यह नियम अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय में भी लागू होता है। इसे समझाने के लिये हम दो ऐसे देशों का उदाहरण लेते हैं, जो केवल दो वस्तुओं का उत्पादन करते हैं।

अ देश में,

१० दिन के श्रम से जूट की २० इकाइयाँ उत्पन्न होती हैं।

१० दिन के श्रम से कपास की ३० इकाइयाँ उत्पन्न होती हैं।

ब देश में,

१० दिन के श्रम से जूट की १० इकाइयाँ उत्पन्न होती हैं।

१० दिन के श्रम से कपास की १५ इकाइयाँ उत्पन्न होती हैं।

इस उदाहरण में अ देश व देश की अपेक्षा दोनों वस्तुओं के उत्पादन में पूर्ण रूप से बड़ा है। यदि हम श्रम के दिनों की दृष्टि से देखें तो दोनों देशों की लागतों में बहुत बड़ा अन्तर है। तब क्या दोनों देशों के बीच व्यवसाय हो सकता है? अ देश में २० इकाई जूट उत्पन्न करने की लागत, ३० इकाई कपास उत्पन्न करने की लागत के बराबर है। इसलिये जूट की दो इकाई की कीमत कपास की तीन इकाई की कीमत के बराबर होगी। व देश में १० इकाई जूट की उत्पादन की लागत, १५ इकाई कपास की उत्पादन की लागत के बराबर है। इसलिये उस देश में भी २ इकाई जूट की कीमत ३ इकाई कपास की कीमत के बराबर होगी। दोनों देशों में दोनों वस्तुओं की लागत का अनुपात (अर्थात् २ इकाई : ३ इकाई) एक समान है। अब यदि अ देश जूट की दो इकाई विक्री के लिये व देश में भेजता है तो उसे कोई लाभ नहीं होगा, क्योंकि दोनों देशों में २ इकाई जूट के बदले कपास की तीन इकाई मिलती है। इस प्रकार दोनों तरह से पूर्ण रूप से श्रेष्ठ या बड़ा होने पर भी पहला देश दूसरे से व्यापार करने पर लाभ के रूप में कुछ नहीं पाता।

अब इन उदाहरणों में हम थोड़ा-सा परिवर्तन करते हैं।

मान लो अ देश में,

१० दिन के श्रम से जूट की २० इकाइयाँ उत्पन्न होती हैं।

१० दिन के श्रम से कपास की ३० इकाइयाँ उत्पन्न होती हैं।

व देश में,

१० दिन के श्रम से जूट की १० इकाइयाँ उत्पन्न होती है।

१० दिन के श्रम से कपास की १० इकाइयाँ उत्पन्न होती है।

पहले देश में पहले की तरह जूट की २ इकाइयों के बदले कपास की तीन इकाइयाँ मिलेगी। लेकिन दूसरे देश में जूट की २ इकाइयों की कीमत कपास की २ इकाइयों के बराबर होगी। अब अ देश के व्यापारियों को दूसरे देश में कपास भेजना लाभदायक होगा। जब तक उन्हें कपास की ३ से कम इकाइयों के बदले जूट की २ में अधिक इकाइयाँ मिलती रहेगी, तब तक वे लाभ में रहेंगे। मान लो, विनिमय की दर २ इकाई जूट के बदले २½ इकाई कपास होगी। तब इस व्यवसाय में प्रत्येक देश को कपास की ½ इकाइयों का लाभ होगा। इसलिये स्थायी अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय तब सम्भव है, जब दो देशों में दो वस्तुओं की उत्पादन की लागत की अनुपात में भिन्नता होती है। हले उदाहरण में दोनों देशों में जूट और कपास की लागत की अनुपात जूट की २ इकाई कपास की ३ इकाई के बराबर था। इसलिये उनके बीच कोई व्यवसाय सम्भव नहीं था। दूसरे उदाहरण में अ देश में लागत के अनुपात में जूट की २ इकाई कपास की ३ इकाई के बराबर थी और ब देश में जूट की २ इकाई कपास की २ इकाई के बराबर थी। इसलिए लागत के अनुपात में अन्तर है, इसलिये दोनों देशों में व्यवसाय हो सकता है।

तुलनात्मक लागत का नियम (Law of Comparative Costs)—अब यह प्रश्न उठना स्वाभाविक है कि दो देशों में लागत के अनुपात अलग-अलग क्यों होते हैं। इसका प्रधान कारण यह है कि प्रत्येक देश में उत्पादन के साधनों की मात्रा, सुविधाएँ, परिस्थितियाँ इत्यादि अलग-अलग होती हैं। कुछ देशों में सोना, चादी, कोयला, लोहा इत्यादि खनिज पदार्थ अधिक मात्रा में पाये जाते हैं। और कुछ में ये प्राकृतिक साधन कम मात्रा में पाये जाते हैं। बंगाल में जिस किस्म की भूमि और जलवायु है, वह जूट और चाय उत्पादन के लिये विशेषरूप से अच्छी है और संयुक्तराज्य अमेरिका की बहुत-सी भूमि कपास को उत्पत्ति के लिये बहुत उपयुक्त है। संयुक्तराज्य अमेरिका तथा इंग्लैण्ड जैसे देशों के पास बड़ी मात्रा में पूँजी की कमी नहीं है, परन्तु भारत जैसे गरीब देशों में पूँजी की अत्यधिक कमी है। विभिन्न देशों में उत्पादन के साधनों की पूर्ति की मात्रा अलग-अलग होती है। इसलिये विभिन्न देशों में उनकी कमाई अथवा लाभ की दर भी अलग-अलग होगी। जिस देश में अच्छी भूमि काफी मात्रा में प्राप्य है, उसमें कम लागत पर अनाज की फसले अच्छी मात्रा में उत्पन्न हो सकेंगी। और जिस देश में पूँजी तथा वस्तु उत्पादन के साधन और दक्ष श्रम वर्ग प्रचुर मात्रा में प्राप्त है, वह वस्तुएँ कम लागत में तैयार कर सकेगा। इसलिये विभिन्न देशों में वस्तुओं की लागत और मूल्य अलग-अलग रहेंगे। उत्पादन की लागत में इन तुलनात्मक अन्तरों के कारण ही विभिन्न देशों के बीच व्यवसाय सम्भव होता है। प्रत्येक देश केवल उन्हीं वस्तुओं का उत्पादन

करेगा, जिनके लिये उनकी योग्यता सबसे अधिक है, अर्थात् जिन्हें वह सबसे कम लागत पर उत्पन्न कर सकता है। इन वस्तुओं का वह निर्यात करेगा और जिन वस्तुओं में उसकी उत्पादन योग्यता सबसे कम है, उनका वह आयात करेगा।

इसे समझाने के लिये पहले हमें कुछ अनुमानों की सहायता लेनी पड़ेगी। पहले हम अ और ब दो देश मान लेंगे, जो आपस में गेहूँ और सूती कपड़ा, इन दो वस्तुओं में व्यवसाय करते हैं। दूसरे दो देशों में दोनों वस्तुओं का उत्पादन स्थिर लागत के आधार पर होता है, अर्थात् उत्पादन की मात्रा चाहे जो हो, लागत वही रहेगी। फिर दोनों देशों के बीच में माल के यातायात सम्बन्धी कोई बाधाएँ नहीं हैं।

प्राचीन आग्ल अर्थशास्त्रियों ने एक अनुमान और लिया था। उन्होंने सब लागतें श्रम के दिनों में मापी थी। उन्होंने सिद्धान्त का निरूपण इस प्रकार किया था।

अ देश में,

१० दिन के श्रम से २० मन गेहूँ का उत्पादन होता है।

१० दिन के श्रम से २० जोड़ा सूती कपड़े का उत्पादन होता है।

ब देश में,

१० दिन के श्रम से १० मन गेहूँ का उत्पादन होता है।

१० दिन के श्रम से १५ जोड़ा सूती कपड़े का उत्पादन होता है।

अ देश में एक मन गेहूँ के बदले एक जोड़ा कपड़ा प्राप्त हो सकता है। इसलिये दोनों वस्तुओं की लागत का अनुपात १:१ है। ब देश में १ मन गेहूँ के बदले कपड़े का १½ जोड़ा प्राप्त होगा। इस प्रकार अ और ब देशों में लागत के अनुपात अलग-अलग हैं। अब तक अ को ब से एक मन गेहूँ के बदले एक जोड़ा कपड़े से अधिक मिल सकता है, तब तक उसे लाभ होता रहेगा। इसी प्रकार ब को जब तक १½ जोड़ा सूती कपड़ा से कम के बदले एक मन गेहूँ मिलता रहेगा, तब तक वह लाभ में रहेगा। इस प्रकार यदि अ केवल गेहूँ उत्पन्न करता है और उसे ब देश में निर्यात करता है और ब केवल सूती कपड़े का उत्पादन करता है और उसे अ देश में भेजता है, तो दोनों देशों को लाभ होगा। ध्यान रहे कि अ में गेहूँ और कपड़े दोनों के उत्पादन में श्रम की योग्यता अधिकतर है, परन्तु तुलनात्मक दृष्टि से कपड़े की अपेक्षा गेहूँ के उत्पादन में उसे अधिक लाभ होता है।

परन्तु इस सिद्धान्त के इस प्रकार निरूपण की आलोचना इस आधार पर की गई है कि यह मूल्य के श्रम-सिद्धान्त (labour theory of value) पर आधारित है, क्योंकि यह लागत को श्रम के दिनों के रूप में मापती है। इस सिद्धान्त की आलोचना परन्तु वास्तव में श्रम की कई किस्में होती हैं और वस्तुओं के बनाने में श्रम के-सिवा अन्य कई साधनों की आवश्यकता

होती है। इसलिये लागत को केवल श्रम के दिनो में आंकना अर्थरहित है। जब मूल्य के व्यापक सिद्धान्त में श्रम सिद्धान्त को स्वीकार नहीं किया जाता है, तब अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय के सिद्धान्त श्रम सिद्धान्त के आधार पर बनाना उचित नहीं है। इसलिये तुलनात्मक लागत के सिद्धान्त के मूल्य-सिद्धान्त को आधुनिक रूप के आधार पर निरूपण करना आवश्यक है।

मान लो, अ देश में अच्छी भूमि प्रचुर मात्रा में है, लेकिन उसके पास पूँजी की मात्रा थोड़ी है। परन्तु व देश में पूँजी की मात्रा बढ़ती है और उस दृष्टि से भूमि की मात्रा अपेक्षाकृत कम है। अब पहले देश में गेहूँ के उत्पादन का सीमांत लागत खर्च ३६० प्रति मन है और सूती कपड़े के उत्पादन का सीमांत लागत खर्च ४६० प्रति जोड़ा है। दूसरे देश में गेहूँ और सूती कपड़ा उत्पन्न करने का सीमांत लागत खर्च क्रमशः ४६० और ३६० है। इन आँकड़ों को हम इस प्रकार भी रख सकते हैं।

अ में,

गेहूँ उत्पन्न करने का सीमांत लागत खर्च ३६० प्रति मन है।

सूती कपड़ा उत्पन्न करने का सीमांत लागत खर्च ४६० प्रति जोड़ा है।

ब में,

गेहूँ उत्पन्न करने का सीमांत लागत खर्च ४६० प्रति मन है।

सूती कपड़ा उत्पन्न करने का सीमांत लागत खर्च ३६० प्रति जोड़ा है।

अ में १ मन गेहूँ का मूल्य ३६० है और एक जोड़े कपड़े का दाम ४६० है। अर्थात् अ में जिन साधनों के सम्मिश्रण और सहयोग से एक मन गेहूँ उत्पन्न होता है, उन्हीं से ३ जोड़ा कपड़ा भी उत्पन्न हो सकता है। इसी प्रकार ब में १ मन गेहूँ के बदले १ जोड़ा कपड़ा मिल सकता है। इस परिस्थिति में अ देश यह देखेगा कि यदि वह कपड़ा उत्पन्न करना छोड़ दे और केवल गेहूँ उत्पन्न करने में अपनी शक्ति लगावे, तो वह ब को अपना गेहूँ बेच सकेगा और बदले में प्रति मन गेहूँ के लिये ३ जोड़ा कपड़ा से अधिक प्राप्त करेगा। ब को केवल कपड़े का उत्पादन लाभप्रद होगा और उसे वह अ के गेहूँ से बदल सकता है। ब को तब तक लाभ होता रहेगा, जब तक उसे एक मन गेहूँ १ जोड़ा कपड़े से कम में मिल सकता है। दूसरे शब्दों में हम यह कह सकते हैं कि जिस देश में जो वस्तुएँ बनाने के अपेक्षाकृत अधिक साधन हैं, उन वस्तुओं का तो वह निर्यात करेगा और जिन वस्तुओं के उत्पन्न करने का साधन अपेक्षाकृत कम है, उनको बाहर से मंगावेगा अर्थात् आयात करेगा।

यह सिद्धान्त माँग पक्ष के प्रभावों पर भी विचार करता है। ऊपर जो उदाहरण दिया गया है, उसमें हमने देखा है कि अ को तब तक लाभ होता रहेगा, जब तक उसे

एक मन गेहूँ के बदले डूँजोडा कपड़े से अधिक मिलता रहेगा। विनिमय की दर पारस्परिक व को तब तक लाभ होता रहेगा, जब तक उसे $1\frac{2}{3}$ जोडा माँग द्वारा निश्चित होती है कपड़े से कम के बदले एक मन गेहूँ मिलता रहेगा। गेहूँ और कपड़े की विनिमय की वास्तविक दर इस बात पर निर्भर रहेगी कि दोनों देशों में एक दूसरे के माल के लिये-माँग में कितनी-लोच है। विनिमय की दर ऐसी रहेगी कि साम्य की स्थिति में एक देश के निर्यात का मूल्य उसके आयात के मूल्य के बराबर रहेगा। सान लो, माँग का प्रभाव ऐसा है कि प्रत्येक देश अपनी उपज को एक मन गेहूँ के बदले एक जोडा कपड़े के हिसाब से विनिमय करता है। कपड़े की माँग बढ़ने के कारण अ इस दर से अधिक कपड़ा खरीदना चाहता है। परन्तु व की माँग वही है; उसमें कोई परिवर्तन नहीं हुआ। इसलिये व को अ से कुछ अच्छा भाव या लालच मिलना चाहिये, जिससे व कुछ अधिक गेहूँ खरीदे (अथवा अधिक कपड़ा बेचे) इसलिये या तो अ गेहूँ की कीमत गिरावे या व को कपड़े के दाम अधिक दे। दूसरे शब्दों में अ को कपड़े की प्रति इकाई के बदले में अधिक गेहूँ भेजना चाहिये, जिससे व अधिक गेहूँ खरीदने को तैयार हो जाय और उसके बदले में अधिक कपड़ा भेजने को भी तैयार हो जाय। तब अनुपात अ के विरुद्ध हो जायगा। इसलिये व्यवसाय की वास्तविक शर्तें प्रत्येक देश की दूसरे देश की वस्तुओं की माँग की लोच पर निर्भर करेंगी।

ध्यान रहे कि इस सिद्धान्त का उद्देश्य यह नहीं है कि हम अ और व में गेहूँ के उत्पादन के लागत खर्च की तुलना करें। हम यह कर भी नहीं सकते, क्योंकि व्यवसाय की शर्तें नहीं जानते, और जब तक हम ये शर्तें न जानें, तब तक हम दोनों देशों में एक वस्तु की लागत की तुलना नहीं कर सकते। तुलना अनुपातों के बीच में होती है। व में गेहूँ और कपास के लागतों का अनुपात क्या है। यदि दो अनुपातों में भिन्नता है, तो दोनों देशों के बीच में व्यवसाय हो सकता है।

अभी तक हमने इस सिद्धान्त की दो वस्तुओं और दो देशों के आधार पर विवेचना की है। परन्तु इस रीति से हम चाहे जितनी वस्तुओं और चाहे जितने देशों का अध्ययन कर सकते हैं। प्रायः एक देश में बहुत-सी वस्तुएँ उत्पन्न करने की सुविधाएँ रहती हैं। उन्हें हम उनसे होनेवाले लाभ के अनुसार इस प्रकार सूची रूप में रख सकते हैं। एक देश १० दिन के श्रम से कपास की ३० इकाइयाँ, जूट की २० इकाइयाँ, गेहूँ की १५ इकाइयाँ, चाय की १० इकाइयाँ, खर की ८ इकाइयाँ इत्यादि उत्पन्न कर सकता है। इन वस्तुओं में से किसका निर्यात होगा और किसका आयात, यह व्यवसाय की शर्तों पर निर्भर करेगा। अर्थात् उस देश को अपनी निर्यात की वस्तुओं के बदले आयात की वस्तुएँ किस दर से मिलेंगी। व्यवसाय की शर्तें जितनी अधिक उसके पक्ष में रहेगी, उसे अपने आवश्यक आयात प्राप्त करने के लिये उतने ही कम निर्यात करने पड़ेंगे। अर्थात् उसे अपनी थोड़ी सी वस्तुओं के बदले दूसरे देशों की अधिक वस्तुएँ मिल सकेंगी। इसलिये निर्यात की वस्तुओं को दूसरी वस्तुओं से अलग करनेवाली रेखा स्थिर न होकर

गतिशील रहती है और वह व्यवसाय की शर्तों की गति के अनुसार चलती है। दो देशों के बदले यदि कई देश आ जाते हैं, तो उससे कोई कठिनाई नहीं होती। भारत के साथ जितने देश व्यवसाय करते हैं, उन्हें एक देश के रूप में माना जा सकता है।

संक्षेप में तुलनात्मक लागतों का नियम यही है। इसकी उपयुक्तता पर कोई बड़ा सदेह नहीं किया जा सकता। किसी भी देश के आयात-निर्यात कर सम्बन्धी कानूनों को आदि से अन्त तक देखने से इस सिद्धान्त की सत्यता का पता लग जायगा। उदाहरण के लिये टॉसिंग¹ ने अमेरिका के आयात-निर्यात कर के इतिहास का अध्ययन करके इस सिद्धान्त की सत्यता का प्रमाण पालिया। यद्यपि अमेरिका में लोहे के उद्योग को संरक्षण प्राप्त है और वहाँ बहुत-सी वस्तुएँ बनती हैं तथा उनका निर्यात होता है, फिर भी अमेरिका कुछ विशेष प्रकार के औजार और मशीनें बाहर में मँगाता है। इसी प्रकार कपड़े के उद्योग को भी संरक्षण प्राप्त है। परन्तु इस पर भी अमेरिका कुछ महीन और अच्छे किस्म के कपड़े बाहर से मँगाता है। इसके कारण जाहिर है। इन वस्तुओं को बनाने के लिये अमेरिका के पास तुलनात्मक दृष्टि से सबसे अधिक सुविधाएँ उपलब्ध नहीं हैं। इसलिये आयात करों के रहते हुए भी ये वस्तुएँ बाहर में अमेरिका में आती हैं।

उत्पत्ति के नियम और तुलनात्मक लागतें (Law of Return and Comparative Costs)—ऊपर जो उदाहरण दिया गया है, उसमें यह मान लिया गया था कि दोनों वस्तुओं का उत्पादन स्थिर लागत पर होता था। अब इस अनुमान को हटाना आवश्यक है। मान लो, वस्तुओं का उत्पादन घटती हुई उत्पत्ति अर्थात् क्रमागत ह्रास नियम के अनुसार होता है।

ऊपर दिये हुए उदाहरण में हमने यह मान लिया था कि अ अपनी शक्ति गेहूँ के उत्पादन पर केन्द्रित करेगा और अपने गेहूँ का एक भाग व को देकर व से कपड़ा लेगा। परन्तु व को निर्यात करने के लिये अ जब अधिक गेहूँ उत्पन्न करता है, तब गेहूँ के उत्पादन की सीमान्त लागत बढ़ जाती है। एक स्थिति के बाद अ यह अनुभव करेगा, अब इससे अधिक गेहूँ उत्पन्न करने में लाभ नहीं है। इसके सिवा, व में गेहूँ के उत्पादन से जैसे-जैसे अधिकाधिक मात्रा में साधन हटाये जाते हैं, वैसे-वैसे सीमान्त लागत गिरती है। व देखगा कि अब अपने साधन गेहूँ के उत्पादन से हटाकर कपड़े के उत्पादन में लगाना ठीक नहीं है, क्योंकि कपड़ा तो अ देश में भेजा जायगा और बदले में महंगा गेहूँ मिलेगा। इसलिये व अपने कुछ साधन गेहूँ के उत्पादन में लगाये रखेगा, विशेषकर उस उपजाऊ भूमि में जहाँ उत्पादन की सीमान्त लागत कम होती है। इसलिये उत्पत्ति के क्रमागत ह्रास नियम की क्रियाशीलता का एक फल यह होता है कि एक वस्तु का

¹ Taussig, International Trade, ch 16, p. 178—196.

✓
दोनों देशों में उत्पादन हो सकता है और लगान की सतह तथा कृषि की सीमा व्यवसाय की शर्तों पर निर्भर होगी।

जब उत्पत्ति की क्रमागत वृद्धि का नियम किशाली होता है, तब माँग की वृद्धि के अनुसार व्यवसाय में लाभ का क्षेत्र भी बढ़ता है। जैसे-जैसे उत्पादन बढ़ता है, वैसे-वैसे उत्पादन सम्बन्धी योग्यता भी बढ़नी है और उसी के अनुसार लाभदायक व्यवसाय का क्षेत्र भी बढ़ता है। इसमें कोई नया सिद्धान्त लागू नहीं होता; केवल तुलनात्मक लागत की सीमाएँ अधिक विस्तृत हो जाती हैं।

अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय से लाभ (Gains from International Trade)
सबसे पहले लाभ की मात्रा देशों में लागत के अनुपातों के अन्तर पर निर्भर होगी। तुलनात्मक लागतों में जितना अधिक अन्तर होगा, लाभपूर्ण व्यवसाय के लिये उतना ही विस्तृत क्षेत्र उपलब्ध रहेगा। "जब कभी किसी देश के व्यवसायियों को यह अनुभव होता है कि उनके देश में कीमतों का जो अनुपात प्राप्त और प्रचलित है, उनसे कहीं अधिक मित्त अनुपात विदेशों में प्रचलित है, तब उस देश को विदेशी व्यवसाय से लाभ होता है। जो वस्तु उन व्यवसायियों को सस्ती दिखती है, उसे वे लोग खरीदते हैं, और जो वस्तु महँगी दिखती है, उसे वे बेचते हैं। उनकी दृष्टि में ऊँचे चिन्हों और नीचे चिन्हों में जितना अधिक अन्तर होगा, और जिस वस्तु पर प्रभाव पड़ता है, वह जितनी अधिक महत्वपूर्ण होगी, व्यवसाय से उतना ही अधिक लाभ होगा।" ¹ यदि अ देश में गेहूँ के उत्पादन में श्रमवर्ग अधिक दक्ष है और ब देश में श्रमवर्ग कपास के उत्पादन में अधिक दक्ष है, तो इस बात की काफी सम्भावना है कि दोनों देशों को अच्छा लाभ होगा। इस-लिये लाभ की मात्रा श्रमवर्ग की दक्षता पर निर्भर करती है। इसलिये जिन वस्तुओं का हम आयात करते हैं, उनका उत्पादन करनेवाले विदेशी श्रमवर्ग की दक्षता में वृद्धि होती है, तो हमें काफी लाभ होगा। परन्तु जिन वस्तुओं का हम निर्यात करते हैं, यदि ² उनके उत्पादन में दक्षता बढ़ती है, तो हमें हानि होगी।

दूसरे, लाभ की मात्रा व्यवसाय की शर्तों पर भी निर्भर करती है। अर्थात् गेहूँ का विनिमय सूती कपड़े से किस अनुपात में होता है। यदि अनुपात १ : १ है, तो ब को अधिक लाभ होगा। क्योंकि पहले तो उसे १ मन गेहूँ १^१/_३ जोड़ा कपड़े के बदले में मिलता था। परन्तु अब व्यवसाय की शर्तों के अनुसार उसे लाभ की मात्रा व्यवसाय एक जोड़ा कपड़े के बदले एक मन गेहूँ मिलता है और इस की शर्तों पर निर्भर प्रकार उसे ३ जोड़ा कपड़े का लाभ हो जाता है। यदि करती है। व्यवसाय न होता तो अ एक मन गेहूँ ३ जोड़ा कपड़े के बदले में देता। परन्तु अब उसे पूरा एक जोड़ा कपड़ा मिल जाता है। इसलिये उसे ३ जोड़ा कपड़े का लाभ होता है। परन्तु यदि अनुपात एक

¹ Harrod, International Economics, p. 34.,

मन गेहूँ के बदले $1\frac{1}{2}$ जोडा कपडा होता, तो व को $1\frac{1}{2}$ जोडा कपडे का लाभ होता और अ को आधा जोडा कपडे का लाभ होता। इसलिये व्यवसाय की शर्तों पर बहुत कुछ निर्भर करता है।

व्यवसाय की शर्तें माँगों के पारस्परिक सम्बन्ध और प्रभावों पर निर्भर होंगी। अर्थात् अ का कपास की माँग में कितनी लोच होगी और व की गेहूँ की माँग में कितनी लोच होगी। यदि अ की माँग अधिक बेलोचदार है, तो व्यवसाय की शर्तें और वह कपडे की एक निश्चित मात्रा के लिये अधिक गेहूँ देने लाभ माँग के पारस्परिक के लिये तैयार रहेगा। व्यवसाय की शर्तें उसके विपक्ष में सम्बन्ध पर निर्भर होते हैं पड़ेगी। परन्तु यदि अ की माँग अधिक लोचदार है, तो

व्यवसाय की शर्तें उसके अनुकूल होने की प्रवृत्ति दिखावेंगी। इसी प्रकार व की माँग भी जैसी बेलोचदार अथवा लोचदार होगी, उसी तरह व्यवसाय की शर्तें भी प्रतिकूल अथवा अनुकूल होने की प्रवृत्ति दिखावेंगी। एक उदाहरण ले लिया जाय। मान लो, व्यवसाय की शर्तों के अनुसार एक मन गेहूँ के बदले एक जोडा कपडा मिलेगा। अ की माँग व में परिवर्तन होता है और इस अनुपात पर वह अधिक कपडा चाहता है। परन्तु इस दर पर व की गेहूँ की माँग-सूची में कोई परिवर्तन नहीं हुआ है इसलिये अधिक कपडा पाने के लिये अ से व को अच्छी शर्तें मिलनी चाहिये। व्यवसाय की शर्त अ के प्रतिकूल जायगी। परन्तु वह कितनी प्रतिकूल जायगी यह व की गेहूँ की माँग की लोच पर निर्भर करेगा। यदि व की माँग लोचदार है, तो वह गेहूँ की कीमत में थोड़ी-सी कमी होने पर उसे अधिक मात्रा में स्वीकार कर लेगा और बदले में अधिक कपडे देने को तैयार हो जायगा। विनिमय की दर थोड़ी-सी अ के विपक्ष में हो जायगी। परन्तु यदि व की माँग बेलोचदार है, तो गेहूँ की कीमत में अधिक रियायत होनी चाहिये, जिससे व अधिक गेहूँ ले और बदले में अधिक कपडा दे। तब व्यवसाय की शर्तें अ के विपक्ष में अधिक जायँगी। व्यवसाय से सबसे अधिक लाभ उस देश को होगा, जिसकी वस्तुओं की विदेशों में अधिक माँग रहती है और जिसे स्वयं विदेशी वस्तुओं की माँग कम रहती है। अर्थशास्त्र की भाषा में विदेशी वस्तुओं की उसकी माँग बहुत लोचदार होनी चाहिये, परन्तु विदेशों में उसकी वस्तुओं की माँग बहुत बेलोचदार होनी चाहिये। तब व्यवसाय की शर्तें उसके पक्ष में होंगी।

इस लाभ का सूचक मुद्रा-आय होगी और उसी के द्वारा लाभ प्राप्त भी होगा। जिस देश की वस्तुओं की माँग विदेशों में बराबर बनी रहती है, उसकी मुद्रा-आय की सतह ऊँची रहेगी। यदि विदेशों से निर्यात की माँग ऊँची रहती है, तो निर्यात करनेवाले उद्योग खूब उन्नति करेंगे और उनमें मजदूरी की सतह भी ऊँची रहेगी। प्रतियोगिता के कारण अन्य उद्योग भी उसी ऊँची दर से मजदूरी देगे। इस प्रकार उस देश में मजदूरी की मुद्रा-दर की सतह ऊँची रहेगी। मजदूरी की मुद्रा-दर तो ऊँची रहेगी, पर विदेशी वस्तुओं की कीमत कम रहेगी। इसलिये विदेशी वस्तुओं के उपयोग से लोगों को लाभ

होगा। इसी प्रकार जिस देश की विदेशी वस्तुओं की माँग बहुत अधिक रहेगी, उसकी मुद्रा-आय बहुत कम रहेगी। परन्तु विदेशी वस्तुओं के दाम ऊँचे रहेंगे और उनके उपभोग से उसे हानि होगी।

मजदूरी और अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय (Wages and International Trade)—विभिन्न देशों में मजदूरी की अलग-अलग दर होने से अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय पर क्या प्रभाव पड़ता है? कुछ लेखकों का, विशेषकर जो क्या ऊँची मजदूरीवाला देश प्रतियोगिता में टिक सकता है? सरक्षण के समर्थक हैं, यह विचार है कि जिस देश में मजदूरी की दर ऊँची रहती है, वह कम मजदूरी वाले देशों के सामने प्रतियोगिता में टिक नहीं सकता। यह विचार इस विश्वास से उत्पन्न होता है कि जिस देश में मजदूरी की दर ऊँची रहेगी,

उसमें उत्पादन की लागत और कीमतें भी ऊँची रहेगी। इसलिये वह देश उन देशों की प्रतियोगिता में नहीं टिक सकता, जिसमें मजदूरी, लागतें और कीमतें कम रहती हैं।

यह विचार बहुत भ्रमपूर्ण है और इसे सिद्धान्त के तर्क और वास्तविक आँकड़ों द्वारा दिखाया जा सकता है। ऊँची मजदूरी का अर्थ हमेशा अधिक लागत नहीं होता। यदि श्रम की उत्पादन शक्ति भी बहुत ऊँची है, अर्थात् यदि श्रम वर्ग अधिक माल का उत्पादन करता है, तो वास्तव में लागत प्रति इकाई कम ही होगी। इससे कीमतें भी कम होंगी। इसके विरुद्ध कम मजदूरी का कारण कम उत्पादन शक्ति हो सकती है। तब लागत और कीमतें दोनों ऊँची होंगी। मजदूरी की दरों की ऊँची सतह व्यापक रूप में तभी रखी जा सकती है, जब श्रम की उत्पादन शक्ति भी बहुत ऊँची हो। इसलिये जिस देश में मजदूरी की मुद्रा-दरें ऊँची हैं, वह नीची दर वाले देशों द्वारा प्रतियोगिता में सब प्रकार से नहीं हटाये जा सकते।

व्यवसाय के आँकड़ों भी इस कथन का समर्थन करते हैं। इंग्लैंड में मजदूरों को भारतीय मजदूरों की अपेक्षा अधिक मजदूरी मिलती है। फिर भी इंग्लैंड का माल भारत में आता है। सभी जानते हैं कि अमेरिका की दर बहुत ऊँची है। फिर भी उसका माल काफी बड़ी मात्रा में विदेशों को जाता है।

वर्तक किसी देश की वस्तुओं की विदेशों में अधिक माँग होने के कारण उस देश में मजदूरी की दर ऊँची हो सकती है। अर्थात् व्यवसाय की शर्तें उसके पक्ष में रहेंगी और उसके परिणामस्वरूप वहाँ मजदूरी की सतह ऊँची रहेगी। इस प्रकार मजदूरी की ऊँची मुद्रा पर निर्यात व्यवसाय में बाधक होने के बदले किसी देश के उन्नतिशील निर्यात-व्यवसाय की सूचक हो सकती है और साथ ही ऊँची मजदूरी के कारण देश समृद्धिशाली भी हो सकता है।

यदि किसी देश के प्रधान उद्योगों में श्रम वर्ग बहुत कार्य-कुशल है, तो उस देश में मजदूरी की सतह ऊँची होगी। जब एक बार मजदूरी की सतह ऊँची हो जाती है, तो

सम्भव है कि किसी उद्योग विशेष के लिये वह बाधक हो। क्योंकि प्रतियोगिता के कारण उसे प्रचलित ऊँची दर से मजदूरी देनी पड़ेगी, पर सम्भव है कि उसमें लगा हुआ श्रमका उतना कार्य-कुशल न हो जितना कि प्रधान उद्योगों में है। तब उस देश में उन वस्तुओं का उत्पादन बन्द हो जायगा, क्योंकि उसके उत्पादन की सुविधाएँ तुलनात्मक दृष्टि से सबसे अच्छी नहीं हैं। यदि किसी उद्योग में श्रम के किसी वर्ग को बहुत कम दर से मजदूरी मिलती है, तो वह उन वस्तुओं का निर्यात करेगा, जिनका उत्पादन उस श्रम वर्ग के द्वारा होता है। परन्तु यदि मजदूरी की दर की पूरी सतह ऊँची या नीची है, तो उसका प्रभाव अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय पर नहीं पड़ेगा।

प्रतियोगितारहित समूह और अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय (Non-Competing Groups and International Trade)—अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय के सिद्धान्त में हमने इस बात को मान लिया है कि एक देश में क्या प्रतियोगितारहित अन्दर श्रमवर्ग काफी भ्रमणशील होता है। इसलिये श्रम-समूहों का व्यवसाय पर वर्ग के विभिन्न समूहों की योग्यता के अनुसार उनकी मजदूरी प्रभाव पड़ता है। की दर भी निश्चित हो जाती है। यदि १० दिन के श्रम में ३० मन गेहूँ और १५ मन चावल का उत्पादन होता है, तो गेहूँ और चावल का उत्पादन करनेवाले मजदूरों की मजदूरी का अनुपात क्रमशः २१ होगा। हम मान लेते हैं कि स्थिति यही है। परन्तु, मान लो, प्रतियोगितारहित समूहों के कारण श्रमवर्ग के एक समूह विशेष को उसी योग्यता के दूसरे समूह को मिलने-वाली मजदूरी की दर की अपेक्षा कम अथवा अधिक मजदूरी मिलती है। तो इन प्रतियोगितारहित समूहों की उपस्थिति का अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय की गति पर क्या प्रभाव पड़ेगा?

यदि भ्रमणशीलता के अभाव के कारण श्रमवर्ग के किसी समूह को बहुत कम मजदूरी मिलती है, तो उस देश को उन वस्तुओं के उत्पादन में तुलनात्मक सुविधा रहेगी, जिनका उत्पादन उस समूह द्वारा होता है। अन्य स्थानों की अपेक्षा खर्च कम होगा। इन परिस्थितियों में उन वस्तुओं के निर्यात होने की संभावना होगी और अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय पर इसका प्रभाव पड़ेगा। सन् १९१४ के पहले जर्मनी के रासायनिक उद्योगों में यही परिस्थिति थी। वैज्ञानिक शिक्षा का काफी प्रचार होने के कारण जर्मनी में वैज्ञानिकों की संख्या बहुत बढ़ गई और विवश होकर उन्हें कम वेतन अथवा मजदूरी पर काम स्वीकार करना पड़ता था। वैज्ञानिकों की मजदूरी को कम दर के कारण जर्मनी को रासायनिक द्रव्यों के उत्पादन में एक तुलनात्मक सुविधा या लाभ मिल गया और उनका लगातार निर्यात होता रहा।

परन्तु, यदि दूसरे देशों में भी इसी प्रकार के मजदूरों के प्रतियोगितारहित समूह (उदाहरण के लिये वैज्ञानिक) जिनको कम मजदूरी मिलती है तो पहले देश को कम मजदूरी की जो तुलनात्मक सुविधाएँ प्राप्त हैं, वही अन्य देशों को भी प्राप्त होगी।

इसलिये खर्च की दृष्टि से तुलनात्मक रूप में किसी भी देश की स्थिति अधिक अच्छी या अधिक बुरी न होगी और व्यवसाय की गति पहले की तरह उत्पादन की तुलनात्मक योग्यता द्वारा निश्चित होगी। इसलिये यदि विभिन्न देशों के प्रतियोगितारहित समूहों की स्थिति तुलनात्मक रूप में एक-सी है, तो उनकी उपस्थिति का व्यवसाय की गति पर अधिक प्रभाव नहीं पड़ेगा। परन्तु यदि दो देशों में दो समूहों की तुलनात्मक परिस्थितियाँ भिन्न-भिन्न हैं—जैसे कि वैज्ञानिकों को जर्मनी में कम मजदूरी मिलती है और अमेरिका में वैज्ञानिकों को अधिक मजदूरी मिलती है—तो व्यवसाय की गति पर प्रभाव पड़ेगा। “परन्तु वास्तव में विभिन्न देशों की समाजों की सतहों में अधिक अन्तर नहीं होता। विभिन्न देशों के समाजों के विभिन्न वर्गों में प्रतियोगितारहित समूह प्रायः एक समान सतह पर रहते हैं।”¹ इसलिये मजदूरों के प्रतियोगितारहित समूहों के होने पर भी अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय की गति पर उनका विशेष प्रभाव नहीं पड़ता।

संरक्षण सम्बन्धी विवाद (The Protectionist Controversy)—संरक्षण सम्बन्धी वाद-विवाद उतना ही पुराना है, जितना कि अर्थशास्त्र और उसके सिद्धान्त। विदेशी प्रतियोगिता से अपनी रक्षा करने की इच्छा किसी-न-किसी रूप में हमेशा से बनी आई है। वास्तव में हृदय से हम सब संरक्षणवादी हैं और जीवन के किसी भी क्षेत्र में प्रतियोगिता नहीं चाहते। विशेषकर विदेशियों की प्रतियोगिता तो बिल्कुल नहीं चाहते। संरक्षण और स्वतंत्र व्यवसाय सम्बन्धी वाद-विवाद बहुत पुराना है, परन्तु फिर भी इस सम्बन्ध में सुनिश्चित विचार नहीं है। इसलिये यहाँ हम इस समस्या पर विचार करेंगे।

स्वतंत्र व्यवसाय (Free Trade)—स्वतंत्र व्यवसाय का अर्थ केवल अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय की स्वतंत्रता है। इसका अर्थ यह है कि विभिन्न देशों के बीच में व्यवसाय की जो स्वाभाविक गति अथवा प्रवाह हो, उसमें किसी प्रकार की अस्वाभाविक बाधाएँ बन्धन अथवा रुकावटें न आनी चाहिये।

स्वतंत्र व्यवसाय तुलनात्मक लागतों के नियम की, बल्कि स्वयं श्रम विभाजन की स्वाभाविक उपज है। विदेशी व्यवसाय भी देश के अन्तर्गत होनेवाले व्यवसाय के समान है। उसमें जितनी अधिक स्वतंत्रता होगी, उतना अधिक लाभ विभिन्न देशों का होगा। जिस प्रकार देश के अन्दर व्यवसाय की पूर्ण स्वतंत्रता रहती है और कोई भी व्यक्ति सबसे सस्ते बाजार में खरीद सकता है तथा सबसे महँगे बाजार में बेच सकता है, उसी प्रकार स्वतंत्र अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय होने से कोई भी देश सस्ते बाजार में खरीद सकेगा।

¹ “But in fact, the phenomena of social satisfactions are not widely divergent. Non-competing groups on the whole are arranged in the same series of grades in different countries.”

स्वतन्त्र व्यवसाय का तर्क दो बातों पर निर्भर है। पहली, यह कि यदि किसी देश के सरकारी कानूनों ने बाधा न डाली, तो उस देश की पूँजी और श्रम उन उद्योगों में जाने की प्रवृत्ति दिखावेंगे, जिनमें उनका उपयोग सबसे अधिक लाभपूर्वक हो सकता है।
 २ दूसरी ससार का कुल उत्पादन तथा किसी देश का उत्पादन अपनी चरम सीमा पर पहुँच सकता है, यदि प्रत्येक देश अपनी पूँजी और श्रम केवल उन उद्योगों में लगावे, जिनमें उसे सबसे अधिक तुलनात्मक सुविधाएँ प्राप्त हैं और उनका विनिमय अन्य देशों में बनी हुई सस्ती वस्तुओं से करे। इसलिये दीर्घकाल में स्वतन्त्र व्यवसाय में प्रत्येक देश को लाभ होगा। "परन्तु इस प्रकार के व्यवसाय में सबसे बड़ा अनुमान यह होता है कि अपने निर्यात के बदले में विदेशों से जो वस्तुएँ आती हैं, उनकी लागत उस रकम से कम होती है, जो उनके बनाने में स्वदेश में लगती। यदि ऐसा न होता तो स्वतन्त्र व्यवसाय के रहते हुए भी उनका आयात न किया गया होता।"^१

संरक्षण (Protection)—संरक्षण के सिद्धान्त में यह तथ्य निहित है कि घरेलू उद्योगों को सरकारी कानूनों और प्रविष्टियों के द्वारा विदेशी प्रतियोगिता से बचाया जाय अथवा उनको इस प्रतियोगिता के विरुद्ध संरक्षण प्रदान किया जाय। संरक्षण कई प्रकार से दिया जा सकता है जिनमें से प्रमुख दो तरीके इस प्रकार हैं—
 १ विदेशी सामान पर कर लगाया जाय और घरेलू उद्योगों को सहायता दी जाय। इस प्रश्न को छोड़कर कि इनमें से कौन तरीका उत्तम है हम इस बात पर विचार करेंगे कि क्या संरक्षण की नीति वांछित है।

संरक्षण के पक्ष में जो दलीलें दी जाती हैं, उनमें तर्क की अपेक्षा कट्टर भावुकता अधिक रहती है, और शुद्ध आर्थिक तर्क की अपेक्षा, अन्य विचारों की प्रधानता रहती है। इसलिये उनमें से बहुतों का खंडन आसानी से हो सकता है। यहाँ हम उन पर एक-एक करके विचार करेंगे।

सबसे अधिक प्रचलित तर्क "घर का पैसा घर में रखने" का है। "जब हम विदेशों में बनी हुई वस्तुएँ खरीदते हैं, तब वस्तुएँ तो हमें मिलती हैं, पर पैसा विदेशियों को मिलता है। जब हम स्वदेश में बनी हुई वस्तुएँ खरीदते हैं, घर का पैसा घर में रखना तब हमें वस्तुएँ और पैसा दोनों मिलते हैं।" राबर्ट इंगर-सोल के ये शब्द, जिन्हें गलती से अब्राहम लिंकन के नाम

^१ "The fact of trade establishes an over-whelming presumption that the commodities obtained from abroad in exchange for exports are so obtained at lower cost than that which the domestic production of their equivalent would entail. If this were not the case they would not be imported, even under Free-Trade."

—Viner, "The Tariff Question and the Economist," quoted in Beveridge Tariffs, p. 15.

से उद्धृत किया जाता है, सरक्षण के पक्ष में सबसे अधिक प्रचलित तर्क है। परन्तु इस नीति की वास्तविकता को समझने और उसको साहसपूर्वक स्वीकार करने का प्रयत्न कभी नहीं किया जाता। जब हम स्वदेशी के बदले विदेशी उत्पादक का माल खरीदते हैं, तब अनुमान यह होता है कि विदेशी उत्पादक हमें कम कीमत पर अपना माल दे रहा है। यदि हम स्वदेश की बनी वस्तुएँ खरीदते हैं, तो वे महँगी पड़ेगी। इसलिये उपभोक्ता की दृष्टि में हमें हानि होगी। यह बात अवश्य है कि अन्य उद्देश्यों को ध्यान में रखकर हम यह हानि सहने के लिये तैयार हो सकते हैं।

परन्तु नीति का यह पक्ष उस जनता के सामने स्पष्ट रूप से रख दिया जाना चाहिए जिन को सरक्षण का भार वहन करना पड़ता है।

दूसरा तर्क आयात-निर्यात के अन्तर (balance of trade) सम्बन्धी सुप्रसिद्ध तर्क है। यह उस समय का पुराना विचार है, जब विदेशी व्यवसाय का उद्देश्य सोना-चाँदी संग्रह करना था। इस उद्देश्य की पूर्ति के लिये आयात-निर्यात के अन्तर यह आवश्यक रहता था कि निर्यात को प्रोत्साहन मिलना सम्बन्धी तर्क। चाहिये और आयात कम होना चाहिये, जिससे अन्य देश हमारे देश को सोना देने के लिये बाध्य हों। जाहिर है कि यदि सब देश एक साथ इस नीति को अपनाने लें तो किसी को लाभ न होगा। यदि सब देश केवल बेचने के लिये उत्सुक हो और खरीदने के लिये कोई तैयार न हों तो व्यवसाय का क्या हाल होगा? मुद्रा अथवा सोना सम्पत्ति नहीं है। हमारी उन्नति हमारे संग्रहीत सोने की मात्रा पर निर्भर नहीं रहती, बल्कि कम से कम दामों पर वस्तुएँ खरीदने की सुविधा पर निर्भर रहती है और केवल अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय के द्वारा ही हम वस्तुएँ सस्ते से सस्ते मूल्य पर प्राप्त कर सकते हैं। फिर दीर्घकाल में आयात-निर्यात का सतुलन होना आवश्यक है। कोई भी देश आयात बन्द करके केवल निर्यात नहीं कर सकता।

उसके बाद घरेलू बाजार सम्बन्धी तर्क आता है। इसका उपयोग अधिकतर अमेरिका में कर सम्बन्धी वाद-विवाद में किया जाता है। यह तर्क देश की मुद्रा देश में रखने के विचार पर आधारित है। देश में जिन उद्योगों को सरक्षण स्वदेशी बाजार के तर्क मिलेगा, उसमें अधिक लोगों को काम मिलेगा। इससे देश में बनी हुई वस्तुओं के लिये देश में ही बाजार अधिक विस्तृत होगा तथा इससे अन्य उद्योगों को प्रोत्साहन मिलेगा। परन्तु सरक्षण से आयात कम होंगे और निर्यात भी कम होंगे तथा अन्य उद्योगों के लिये विदेशी बाजार बन्द हो जायेंगे, पर उन्हें स्वदेशी बाजार मिल जायेंगे।

उसके बाद मजदूरी सम्बन्धी तर्क आता है। यह कहा जाता है कि जिस देश में मजदूरी की दर ऊँची होती है, वह कम मजदूरी की दर वाले देश का मुकाबिला नहीं कर सकता।

इसलिये पहले प्रकार के देश को दूसरे प्रकार के देश में सरक्षण मजदूरी सम्बन्धी तर्क मिलना चाहिये। इस तर्क में जो वृद्धि है, उसे हम पहले बतला चुके हैं। इसी तर्क को दूसरे शब्दों में इस प्रकार कहा जाता है कि सरक्षण से मजदूरी की दर बढ़ेगी। सरक्षण करो के द्वारा आयात कम हो जायँगे। देश में सोने का आयात होगा और देश में कीमतों की सतह ऊँची उठेगी। इसमें मुद्रा-आय भी बढ़ेगी। परन्तु कीमतों में वृद्धि होने के कारण वास्तविक अथवा मजदूरी की दर कम होगी। उत्पादन शक्ति बढ़ने पर मजदूरी की दर बढ़ती है। यदि उत्पादन शक्ति कम हुई तो मजदूरी की दर भी कम होगी। सरक्षण द्वारा थम और पंजी सबसे अधिक लाभदायक उद्योगों में हट जायँगी। "उत्पादन शक्ति, उन्नति और मजदूरी की दर में आम तौर से कमी होगी।"

सरक्षण का समर्थन स्वदेशी और विदेशी उत्पादन की लागतों में समता (equalising the costs of productions) स्थापित करने के लिये भी किया जाता है। यदि स्वदेशी लागत खर्च विदेशी लागत खर्च में (मान लो) १० प्रतिशत अधिक है, तो विदेशी आयातों पर १० प्रतिशत कर लगा देना चाहिये। इस प्रकार दोनों लागतों को एक सम करके तब उन्हें बराबरी की स्थिति में प्रतियोगिता करने दो। यह तर्क देखने में बड़ा न्याययुक्त दिखता है। परन्तु यदि इसका पालन पूरी तरह से किया जाय तो इसका अर्थ यह होगा कि स्वदेशी लागत-खर्च जितना अधिक हो, आयात कर भी उतना ही अधिक होना चाहिये। दूसरे शब्दों में यह कहा जा सकता है कि जो उद्योग सबसे कम योग्य होगा, उसे सबसे अधिक सरक्षण मिलेगा। यदि इस नियम का ईमानदारी के साथ कठोरतापूर्वक पालन किया जावे तो सब व्यवसाय ही समाप्त हो जायँगे। क्योंकि अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय का आधार तो लागतों का तुलनात्मक अन्तर है।

सरक्षण के पक्ष में सबसे अधिक ठोस तर्क 'शिशु उद्योगों' सम्बन्धी तर्क है, जिसकी विवेचना सबसे पहले लिस्ट (List) ने की थी। इस तर्क का सार यह है कि "शिशु का पोषण करो, बच्चे की रक्षा करो और बयस्क को स्वतन्त्र कर दो।" किसी देश में कुछ उद्योगों की स्थापना और उन्नति करने के लिये बहुत से प्राकृतिक साधन और सुविधाएँ हो सकती हैं। परन्तु सुस्थापित विदेशी प्रतियोगियों की प्रतिस्पर्धा के कारण उनका पनपना कठिन हो जाता है। किसी काम को आरम्भ करना हमेशा कठिन होता है। यदि प्रारम्भिक अवस्था में इन शिशु उद्योगों को विदेशी प्रतियोगिता से सरक्षण मिल जाता है, तो सम्भव है कि समय पाकर वे अच्छी प्रकार स्थापित हो जायँ और विदेशी प्रतियोगिता का सामना करने में समर्थ हो सकें। यद्यपि प्रारम्भ में सरक्षण में हानि होगी, तथापि बाद में उद्योगों के उन्नत हो जाने पर उसमें लाभ ही होगा। स्वतन्त्र व्यवसाय के समर्थक इस तर्क की उपयुक्तता अस्वीकार नहीं करते। परन्तु इस तर्क के आधार पर केवल

✓ अस्थायी संरक्षक कर लगाना ही न्यायसंगत होगा। परन्तु संरक्षण में स्थायी होने की प्रवृत्ति रहती है। “शिशु उद्योग कभी वयस्क होने की प्रवृत्ति नहीं दिखाते और यदि वयस्क हो भी जाते हैं, तो अपनी युवा-शक्ति को अधिक तथा लम्बे समय के लिये संरक्षण प्राप्त करने में लगाते हैं।”¹

संरक्षण का समर्थन देश में विभिन्न प्रकार के उद्योगों की स्थापना के लिये भी किया जाता है। विभिन्न उद्योगों की स्थापना कई आधारों पर की जाती है। पहला यह कि उससे देश आत्मनिर्भर हो सकता है और आत्मनिर्भरता सैनिक दृष्टि से बहुत महत्वपूर्ण होती है। दूसरा तर्क यह है कि विभिन्न उद्योगों और पेशों की स्थापना से लोगों की शारीरिक और मानसिक शक्तियों का बहुमुखी उपयोग हो सकेगा। अन्त में देश को केवल उद्योग पर अथवा उद्योगों के केवल एक समूह पर निर्भर न रहना पड़ेगा। एक व्यक्ति के समान एक देश को भी सब अडे एक ही टोकनी में न रखने चाहिये। इन तर्कों का सम्बन्ध अर्थशास्त्र से नहीं है। सैनिक सुरक्षा की दृष्टि से राष्ट्रीय आत्मनिर्भरता महत्वपूर्ण हो सकती है। इसमें सन्देह नहीं कि सम्पत्ति को अपेक्षा सुरक्षा अधिक महत्वपूर्ण है। परन्तु तब हम सैनिक सुरक्षा के निमित्त हानि सहने के लिये तैयार होते हैं और यह एक विलकुल अलग प्रश्न है। फिर, विभिन्न उद्योगों की उन्नति का तर्क असल बात पर ध्यान नहीं देता। अधिक लोगों को काम मिलने का अर्थ यह नहीं होता कि देश अधिक समृद्धिवाली हो जायगा। “आर्थिक प्रयत्न का उद्देश्य अधिक काम देना नहीं, बल्कि सम्पत्ति है।” जब पूँजी और श्रम का उपयोग कम उत्पादक कार्यों में होगा, तब उत्पादन शक्ति और समृद्धि भी कम हो जावेंगी।

अधिकांश स्वतन्त्र व्यवसाय के समर्थक इस बात का समर्थन करते हैं कि संरक्षण द्वारा देशी उद्योगों की विदेशों की गंदी और बेईमानीपूर्ण प्रतियोगिता (dumping) से रक्षा करनी चाहिये। जब अन्य देश किसी देश में गंदी प्रतियोगिता और प्रतियोगिता करने के विचार से दाम घटाकर माल पटकनां संरक्षण। शुरू करते हैं, तो उस देश के उद्योग-धंधे अस्त-व्यस्त हो जाते हैं। यदि यह प्रतियोगिता स्थायी हो तो आपत्ति नहीं होनी चाहिये, परन्तु माल का यह पटकना प्रायः अस्थायी होता है। इसमें सन्देह नहीं कि इस प्रकार की प्रतियोगिता देश के उद्योगों के लिये हानिकार होती है और उसके विरुद्ध संरक्षक कर लगाना न्यायोचित है। परन्तु चूंकि यह प्रतियोगिता अस्थायी होती है, इसलिये

“¹ The infant industries never feel themselves grown up; if they grow up at all they devote their manly strength to fighting for bigger and longer protection.”

ये संरक्षक कर भी अस्थायी होने चाहिये। परन्तु अनुभव यह कहता है कि एक बार जब संरक्षक कर लगा दिये जाते हैं, तब वे बहुत कम हटाये जाते हैं। "दीर्घकाल में संरक्षक कर हानिकर होते हैं। वे देशों को जमे हुए समुद्रों और चट्टानों से भरे हुए समुद्रों किनारों की तरह गरीब और एकाकी बना देते हैं।"

संरक्षण की राजनीतिक बुराइयाँ भी कम गम्भीर नहीं होती। जिन उद्योगों को संरक्षण प्राप्त होता है, उनके मालिक उद्योगों की उन्नति करने के बदले मसद और विधानमंडलों के सदस्यों को रिश्वत इत्यादि देकर संरक्षक कर सम्बन्धी कानून बनाने के चक्कर में रहते हैं। इसलिये संरक्षक-कर बर्फ की गेंद की तरह बढ़ते ही जाते हैं और राजनीतिक जीवन में गंदगी फैलाते हैं। एक बार लगने के बाद संरक्षक कर जल्दी नहीं हटाये जाते और वे देश के ऊपर स्थायी भार होकर बैठते हैं। संरक्षण के पक्ष में अधिकतर प्रचलित तर्क बिल्कुल गलत और आधाररहित होते हैं। वे आर्थिक राष्ट्रवाद और कट्टरपन्थी का सहारा लेकर बढ़ते हैं।

↓ **संरक्षण और बेकारी (Protection and Unemployment)**—संरक्षण को बहुधा बेकारी को दूर करने का भी एक उपाय बतलाया जाता है। विदेशी आयातों पर रोक लगाने से स्वदेशी उद्योगों का विस्तार होगा। फल यह होगा कि इन उद्योगों में अधिक बेकार लोगों को काम मिलेगा। परन्तु लोग इस बात को भूल जाते हैं कि आयात पर रोक लगाने से अन्त में निर्यात भी कम हो जायेंगे। इसलिये संरक्षित उद्योगों में कुछ लोगों को भले ही काम मिल जाय, परन्तु जो उद्योग निर्यात की वस्तुएँ बनाते हैं, उनमें बेकारी बढ़ेगी। इसलिये वास्तव में बेकारी में वृद्धि नहीं होगी।

कुछ समय पहले कीन्स ने दो सुझाव रखे थे, जिनसे संरक्षक करों द्वारा बेकारी में वृद्धि हो सकती है, यदि साथ ही निर्यात की मात्रा भी पुरानी सतह पर रखी जा सके। एक तो यदि संरक्षक कर लगानेवाला देश यदि विदेशों को अधिक ऋण भी देने लगे तो निर्यात की मात्रा पुरानी सतह पर रखी जा सकती है। इससे देशी उद्योगों में विस्तार होने से जो बेकारी बढ़ेगी, वह निर्यात उद्योगों में होनेवाली बेकारी के प्रभाव से बची रहेगी। दूसरे यदि संरक्षक करों में होनेवाली आय में से निर्यात होनेवाले माल को सरकारी आर्थिक सहायता (bounties) मिले तो निर्यात व्यवसाय अपनी पुरानी सतह पर रखा जा सकता है।

जहाँ तक पहले सुझाव का सम्बन्ध है, यह बात सच है कि यदि विदेशों को अधिक ऋण या उधार दी जावे तो निर्यात की पुरानी सतह बनी रह सकती है। परन्तु जब देश के पूँजी सम्बन्धी साधनों का काफी बड़ा अंश विदेशों को चला जायगा, इससे देश में पूँजी की कमी हो सकती है। फिर यह नीति बुद्धिमत्तापूर्ण नहीं होगी। विदेशी आयात कम करने का अर्थ यह होगा कि हम उन देशों की बेचने की शक्ति कम कर रहे हैं। इससे उनकी समृद्धि कम होगी। तब ऐसे देशों को अधिक ऋण देना बुद्धिमानी होगी? दूसरे

सुझाव के सम्बन्ध में यह ध्यान रखना चाहिये कि जब हमारे निर्यातों को सरकारी सहायता मिलेगी तो दूसरे देश भी उसका जवाब देगे और वे इसे गदी प्रतियोगिता समझ कर इसके विरुद्ध सरक्षक कर लगावेगे। इन तरीकों की सहायता से निर्यात बनाये रखने की सम्भावना बहुत कम है। इस प्रकार सरक्षण की सहायता से बेकारी दूर करने का तर्क सिद्ध करना तो सरल है, परन्तु वास्तविक जीवन में इन विचारों पर अमल करना सम्भव नहीं है।

यदि हम बेकारी के वास्तविक कारणों का अध्ययन करें तो देखेंगे कि सरक्षक करों की सहायता से इनमें से एक भी कारण दूर नहीं किया जा सकता। एक तो व्यवसाय में मोसिमी अर्थात् सामयिक परिवर्तनों के कारण बेकारी हो सकती है। इन्हें सरक्षक करों के द्वारा कोई भी दूर करने का दावा नहीं कर सकता। दूसरे, व्यवसाय-चक्रों के कारण जो परिवर्तन होते हैं, उनसे भी बेकारी होती है। व्यवसाय-चक्र बेकारी के महत्वपूर्ण कारण होते हैं। परन्तु सरक्षण द्वारा वे भी दूर नहीं किये जा सकते। बड़े-बड़े सरक्षक कर लगाने के बाद भी अमेरिका को बड़ी भारी व्यावसायिक मदी का सामना करना पड़ा। तीसरे, नये आविष्कारों तथा उत्पादन के नये तरीकों को ग्रहण करने के कारण औद्योगिक सगठन में जो परिवर्तन होते हैं, उनमें भी बेकारी हो सकती है। सरक्षण द्वारा आप उन्नति का मार्ग नहीं रोक सकते और ऐसा करना भी नहीं चाहिये। अन्त में श्रमवर्ग की भ्रमणहीनता के कारण अथवा किसी देश में मजदूरी की दर ऊँची सतह के कारण बेकारी हो सकती है। इन परिस्थितियों में "मजदूरी पर बढ़ती हुई कीमतों द्वारा छिपे रूप से पीछे से प्रहार करने की अपेक्षा मजदूरी को नये ढंग से व्यवस्थित करने तथा उसे अधिक लचीला बनाना ज्यादा अच्छा होगा।" सरक्षण इस रोग की जड़ तक नहीं जायगा, बल्कि जिन कारणों से यह व्याधि उत्पन्न होती है, उन कारणों को अधिक मजबूत और अस्थायी बनावेगा।

अध्याय ४६

विदेशी विनिमय

(Foreign Exchange)

विदेशी विनिमय क्या है ? (What is Foreign Exchange ?)—
 'विदेशी विनिमय' का उपयोग कई अर्थों में किया जाता है। कभी-कभी इसका उपयोग किसी विदेशी व्यवसायी या बैंक को दिये जानेवाले बैंकरो के ड्राफ्ट, विनिमय की हुडियो इत्यादि के लिये किया जाता है। जर्मन भाषा में इसके लिये 'डिवाइजन (devisen)' शब्द का उपयोग किया जाता है। इस शब्द का उपयोग विनिमय की वास्तविक दर प्रकट करने के लिये भी किया जाता है। उदाहरण के लिये जब यह कहा जाता है कि विदेशी विनिमय हमारे पक्ष में है, तो उसका मतलब विनिमय की वास्तविक दर से रहता है। विदेशी विनिमय का मतलब उस व्यवस्था में भी होता है जिसके द्वारा अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय के हिसाब और लेन-देन भुगतान किये जाते हैं। हम विदेशी विनिमय का उपयोग इस अर्थ में करेंगे। जिस प्रकार देश के भीतर व्यावसायिक लेन-देन में चेको का उपयोग होता है, उसी प्रकार अन्तर्राष्ट्रीय भुगतान में विनिमय पत्रों (bills of exchange) और बैंक ड्राफ्टों (banker's drafts) का उपयोग होता है॥

भुगतान किस प्रकार होता है ? (How payment is made ?)—
 अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय में भुगतान प्रायः विनिमय पत्रों और बैंक ड्राफ्टों के द्वारा होता है।

विनिमय पत्र एक व्यक्ति द्वारा बैंक अथवा किसी व्यक्ति को दिया हुई एक आज्ञा है, जिसमें एक तीसरे व्यक्ति को कुछ देने का आदेश रहता है। मान लो, एक भारतीय व्यापारी अंग्रेज व्यापारी व के नाम निर्यात करता है और एक भारतीय व्यापारी स ने एक हजार रुपये का कपड़ा एक अंग्रेज व्यापारी ड से आयात किया है। यदि इन सौदों का भुगतान करने के लिये व, अ के पास सोना भेजता है और स, ड के पास सोना भेजता है, तो यातायात में दुगुना खर्च हो जायगा। परन्तु मान लो, भारतीय निर्यातकर्ता अंग्रेज आयातकर्ता के नाम पर हुडी चलाता है और उसे भारतीय आयातकर्ता को बेच देता है। भारतीय आयातकर्ता उसे खरीदकर अंग्रेज निर्यातकर्ता के पास भेज देता है और यह अंग्रेज निर्यातकर्ता इस हुडी का भुगतान अंग्रेज आयातकर्ता से ले लेता है। इस प्रकार मुद्रा के यातायात के बिना एक हुडी या विनिमय पत्र के द्वारा सौदा अथवा ऋण का भुगतान हो जाता है। विदेशी व्यवसाय में हुडियो तथा विनिमय पत्रों का उपयोग इस प्रकार किया जाता है। इधर

कुछ समय से हुडियो अथवा विनिमय पत्रों का उपयोग कम हो रहा है, उसके बदले सोर्दों का भुगतान बैंकों के ड्राफ्ट अथवा जखरी भुगतान में केविल या तार द्वारा (cable transfers) होता है। आयातकर्ता बैंक जाकर एक ड्राफ्ट खरीद लेता है और उसे निर्यातकर्ता के पास भेज देता है। निर्यातकर्ता उस ड्राफ्ट को बैंक की विदेशी शाखा या एजेंट से भुना लेता है। हुडी या तो 'दर्शनी' ('sight') होती है या 'मुद्ती' ('long')। दर्शनी हुडी का भुगतान तुरत करना पड़ता है। मुद्ती का भुगतान एक निश्चित समय के बाद, प्रायः ९० दिन के बाद करना पड़ता है। यदि कोई आयात-कर्ता अथवा उसका बैंक या एजेंट हुडी पर "स्वीकृत" ('accepted') लिखकर अपने हस्ताक्षर कर देता है तो हुडी स्वीकृत समझी जाती है। तब स्वीकार करनेवाला हुडी का भुगतान करने के लिये जिम्मेदार हो जाता है। यदि हुडी मुद्रा बाजार में विक्रि जाती है, तो कहते हैं कि वह भुन (discounted) गई। बेचने-वाले को हुडी की अवधि का एक निश्चित दर से व्याज काटकर रकम मिल जाती है।

लेनी-देनी की बाकी (Balance of Payment)—यह जानना आवश्यक है कि किसी अन्य देश को किन-किन मदों पर रकम दी जायगी, अथवा उससे प्राप्त की जायगी। पहले तो एक देश अन्य देशों को आयात की हुई वस्तुओं का मूल्य देता है और जिन वस्तुओं का वह निर्यात करता है, उनके लिये अन्य देशों से मूल्य प्राप्त करेगा। वस्तुओं के सिवा सेवाओं का भी आयात और निर्यात करते हैं। इन सेवाओं में जहाजों, बैंकों और बीमा कम्पनियों की सेवाएँ प्रधान रहती हैं। यदि हम विदेशी जहाजों, बैंकों और बीमा कम्पनियों की सेवाओं का उपयोग करते हैं, तो हमें उनके लिये मुद्रा के रूप में कुछ रकम देनी पड़ेगी। इसी प्रकार यदि अन्य देश हमारी इन सेवाओं का उपयोग करते हैं, तो वे हमें इनका मूल्य देंगे। लेनी-देनी की सूची में इनका स्थान दूसरा होता है। तीसरा स्थान उस खर्च का है, जो हमारे देश के लोग विदेशों में जाकर करते हैं अथवा विदेशों के लोग आकर हमारे देश में करते हैं। जब हमारे देश में अमरीका के लोग आते हैं, तो हम वस्तुओं (जिनका वे उपयोग करने हैं) और दृश्यों (जिन्हें वे देखते हैं) का निर्यात करते हैं तथा उनका हम मूल्य प्राप्त करते हैं और जब भारत के लोग विदेशों में जाते हैं, तब हम विदेशों को मूल्य चुकाते हैं। चौथे, खर्च के विविध मद रहते हैं, जैसे एक देश दूसरे देश में दान के लिये रकम भेजते हैं, आवासियों (विदेश में आकर बसने वालों) का खर्चा इत्यादि रहता है। जब एक देश दूसरे को भेंट, नजराना और हर्जाना देता है, तो उसने भी काफी बड़ी रकम देनी पड़ती है। पाँचवें, यदि एक देश अन्य देशों में पंजी लगाता है, तो उसे प्रति वर्ष व्याज के रूप में रकम मिलेगी और यदि कोई देश विदेशों में ऋण लेता है, तो उसे व्याज देना पड़ेगा। छठवें, यदि एक देश दूसरे देश को ऋण देता है, तो उसे ऋण की रकम तत्काल उस देश में भेजनी पड़ेगी और जो देश ऋण लेता है, वह ऋण चुकाते समय बड़ी रकम बाहर भेजेगा। अन्तिम, यदि एक

देश के ऋण-पत्र अन्य देशों के लोग खरीदते हैं, तो उस देश को उन ऋण-पत्रों का मूल्य मिलेगा।

लेनी और देनी की पूरी सूची को हिसाब की बाकी (balance of accounts) अथवा अन्तर्राष्ट्रीय ऋण की बाकी (balance of international payment) कहते हैं। इस वर्गीकरण का सर्वम अधिक प्रचलित रूप यह है कि सूची को दृश्य (visible) और अदृश्य (invisible) मदों में बांट देते हैं। दृश्य बाकी में केवल वे वस्तुएँ रहती हैं, जिनका आयात और निर्यात होता है। अन्य मदों को अदृश्य माना जाता है। आयात और निर्यात की दृश्य बाकी को कभी-कभी व्यवसाय की बाकी (balance of trade) कहते हैं। जब निर्यात की हुई वस्तुओं का मूल्य आयात की हुई वस्तुओं के मूल्य से अधिक होता है, तो कहा जाता है कि बाकी स्वपक्ष (favourable) में है। यह विचार उन दिनों का है, जब निर्यात अधिक होने के कारण देश में विदेशों से सोना आता था। इसलिये जब आयात निर्यात से अधिक हो जाता था, तो व्यवसाय की बाकी विपक्ष में (unfavourable) हो जाती थी। क्योंकि तब बाकी चुकाने के लिये अन्य देशों को सोना देना पड़ता था। परन्तु व्यवसाय की बाकी स्वपक्ष में होने का अर्थ यह नहीं है कि देश को हमेशा अन्य देशों से सोना मिलेगा। उमका अर्थ यह भी हो सकता है कि बाकी के अन्य मदों में देश अन्य देशों का ऋणी है। अथवा वह बैंक और जहाजों इत्यादि की सेवाएँ विदेशियों से ले रहा है और इन मदों की रकम चुकाने के लिये उसे अन्य देशों को अधिक मात्रा में अपना माल भेजना पड़ेगा।

निर्यात और आयात की बराबरी (Equality of Exports and Imports)—किसी देश के व्यवसाय की बाकी स्वपक्ष अथवा विपक्ष में हो सकती है, परन्तु उसकी लेनी-देनी की बाकी स्वपक्ष अथवा विपक्ष

क्या निर्यात आयात का मूल्य चुकाते है? में नहीं हो सकती। यदि किसी देश की लेनी और देनी के मूल्य चुकाते हैं? सब मदों की पूरी सूची सावधानी के साथ तैयार की जाय तो

सब मद एक-दूसरे के बराबर पाये जायेंगे। एक दिये हुए

समय में किसी व्यक्ति की आय और खर्च बराबर होनी चाहिये। यदि उसका खर्च आय से अधिक है तो या तो वह पुरानी बचत से खर्च करता है या अन्य लोगों से ऋण लेता है। यदि आय से उसका खर्च कम है, तो वह बचत कर रहा है। कुछ भी हो इसकी आय

कमजोर अथवा बचत को जोड़कर अथवा घटाकर खर्च के बराबर होनी चाहिये। यही हाल एक देश का भी है। एक देश अन्य देशों से जो रकम प्राप्त करता है, यदि वह उसके द्वारा दी जानेवाली रकम से बढ़ती है (अथवा घटती है) तब वह विदेशों में बाकी जमा करता है (अथवा उसमें से खर्च करता है)। दूसरे शब्दों में वह उन देशों को बाकी ऋण के रूप में देता है (अथवा बाकी ऋण के रूप में लेता है या जमा हुई बाकी में से

खर्च करता है)। इसलिए/उसके द्वारा प्राप्त रकम उसके ऋण अर्थात् विनिमय की कर अथवा घटाकर उसके द्वारा दी जानेवाली रकम के बराबर होनी purchasing

इस अर्थ को ध्यान में रखकर कहा जाता है कि देश का निर्यात उसकी वास्त-
बराबर होना चाहिये। वस्तुओं का निर्यात आयात से अधिक अथवा कम होना के
है। व्यवसाय की इस स्वपक्षीय अथवा विपक्षीय बाकी से ऊपर दिया गया कथन अ
नहीं हो सकता। लेनी-देनी की बाकी में निर्यात और आयात के बाद सब मद सम्मिलित
रहते हैं। निर्यात में वस्तुओं के सिवा विभिन्न प्रकार की सेवाएँ, ऋण, धूमनेवालों के
खर्च, दान और हरजाने की रकमे इत्यादि शामिल रहती हैं। इन सब मदों को एक-
दूसरे के बराबर होना चाहिये।

बाकी की यह बराबरी हमेशा किस प्रकार होती है ? मान लो, एक देश को अन्य
देशों से जो रकम प्राप्त होती है, वह उसके द्वारा दी जानेवाली रकम से अधिक है।
उस देश के जिन व्यक्तियों को विदेशी रकमे मिलेगी, वे विदेशी मुद्रा अपने बैंकों को
वेचेंगे और बदले में देश की मुद्रा लेंगे। यह विनिमय पूरा हो जाने के बाद उस देश के
बैंक विदेशों में अधिक रकम या बाकी जमा कर लेते हैं, क्योंकि विदेशी मुद्रा को वे विदेश
में ही रखेंगे। जब वे इस बाकी को विदेशों में रखेंगे तो उन देशों को ऋण भी देंगे।
किसी भी स्थिति में देश की प्राप्त रकम (ऋणों को मिलाकर) दी जानेवाली रकम के
बराबर होती है। लेनी और देनी फिर भी बराबर होती है। यदि बैंक विदेशों से अपनी
रकम खींचते हैं, तो वे देश उन बैंकों को सोना देंगे। तब उस देश में सोना आवेगा। बैंक
के सुरक्षित कोष बढ़ जायेंगे। तब ये बैंक बाजार में अधिक ऋण देंगे और व्याज की दर
कम करेंगे। इससे उत्पादन और व्यवसाय के लिये अधिक पूँजी प्राप्त होगी और लोगों
की मुद्रा आय बढ़ेगी। तब उस देश में कीमतें बढ़ेंगी। ऊँची कीमतों के कारण निर्यात
कम होगा और आयात बढ़ जायेंगे। इस प्रकार अन्त में लेनी और देनी बराबर हो
जायगी।

विनिमय की दर किस प्रकार निश्चित होती है ? (How the rate of
exchange is determined ?) — किसी देश की मुद्रा का जिस अनुपात में
विदेशी मुद्रा से विनिमय हो सकता है, उसे विनिमय की दर कहते हैं। मुद्रा सम्बन्धी
परिस्थितियों की दृढ़ता के अनुसार तब विदेशी मुद्रा की माँग और पूर्ति के आधार पर
विनिमय की वास्तविक दर निश्चित होती है। विदेशी मुद्रा की पूर्ति ऋणों की बाकी
पर निर्भर रहती है। इसलिए यह कहा जाता है कि विनिमय की वास्तविक दर किसी
देश के ऋण की बाकी द्वारा निश्चित होती है। यदि बाकी विपक्ष में है अर्थात् यदि देश
निर्यात की अपेक्षा आयात अधिक करता है, तब विदेशी मुद्रा की माँग बढ़ेगी और
विनिमय की दर गिरेगी तथा जब बाकी स्वपक्ष में होती है, तब इसका उलटा होता
है। इसे व्यवसाय की बाकी का सिद्धान्त (balance of trade theory)
कहते हैं। इसे कोई अस्वीकार नहीं करेगा कि विनिमय दर के निश्चित होने पर तत्काल

देश के ऋण-पत्र आयात को ज़रूर मिलेगा।
लेनी-देनी का अर्थ
अथवा प्रत्यक्ष आयात और निर्यात

की बाकी का होता है। लेकिन यह केवल उयला और आयात की मात्रा केवल इतनी क्यों होती है? इनसे किसी समय स्वपक्ष में और किसी समय विपक्ष में क्यों कीन से प्रभाव है, जिनके द्वारा व्यवसाय की बाकी और की दर निश्चित होती है? इसलिये विदेशी विनिमय समझाना चाहिये, जिनके द्वारा लेनी-देनी की बाकी

२८७

लेना-देनी की बहुधा विनिमय की दरों का कारण न होकर परिणाम होता है। जब मुद्रा का प्रमाण कागजी मुद्रा होती है, तब पहले विनिमय की दरें क्रियाशील होती हैं और उन दरों के प्रभाव में व्यवसाय की बाकी में परिवर्तन होते हैं। इसलिये इस सिद्धान्त से हम विनिमय की दर निश्चित करनेवाले वास्तविक कारण नहीं समझ सकते।

खरीदने की सम-शक्ति का सिद्धांत (Purchasing power parity theory)—यह कोई नया सिद्धान्त नहीं है। परन्तु दो महायुद्धों के बीच के वर्षों में स्वीडन के प्रसिद्ध अर्थशास्त्री गस्टाव केमन ने इसका

विनिमय की दर मूल्य पुनरुद्धार और प्रचलन किया। इस सिद्धान्त के अनुसार सतहों पर निर्भर होती है। दो देशों के बीच में विनिमय की दर मूल्य सतहों के पारस्परिक सम्बन्ध द्वारा निश्चित होती है। विनिमय की वास्तविक दर ऐसी होनी चाहिये कि खरीदने की शक्ति की वही मात्रा उस दर पर विनिमय होने के बाद दोनों देशों में एक बराबर वस्तुएँ और सेवाएँ खरीद सकें। यदि हम १५ रु० खर्च करके भारत में उतनी ही वस्तुएँ खरीद सकते हैं, जितनी कि इंग्लैण्ड में १ पाउंड खर्च करके, तो भारत और इंग्लैण्ड में विनिमय की दर १५ रु० के बदले १ पाउंड अर्थात् १ रु० के बदले १ शि० ४ पें० होगी। "यदि हम इस बात को ध्यान में रखें कि विदेशी मुद्रा में जो मूल्य दिया जाता है, वह अन्तिम रूप में विदेशी वस्तुओं के लिये ही दिया जाता है और उसका देश की वस्तुओं के मूल्य के साथ एक निश्चित सम्बन्ध होना चाहिये, तो यह सिद्धान्त जल्दी समझ में आ जाता है। इससे हम इस तात्पर्य पर पहुँचते हैं कि दो मुद्रा प्रणालियों के बीच विनिमय की दर अपने-अपने देश में इन मुद्राओं की खरीदने की शक्ति के भागफल (quotient) पर निर्भर रहती है।"^१

^१ "This is easily seen if we reflect on the fact that the price paid in a foreign currency is ultimately a price for foreign commodities, a price which must stand in a certain relation to the prices of commodities on the home market. Thus we arrive at the conclusion that the rate of exchanges between two currencies must stand essentially on the quotient of the internal purchasing power of these currencies."

—Cassel, "Foreign Exchange," Article in the Encyclopedia Britannica, 13 ed., First Supplementary Volume, p. 1086

9th May 1972

✓
मूल्य सतहों के पारस्परिक सम्बन्ध के आधार पर निश्चित होनेवाली विनिमय की दर को खरीदने की सम-शक्ति या खरीदने की शक्ति की समता (purchasing power parity) कहते हैं। यह ऐसा चक्र या वृत्त है, जिसमें विनिमय की वास्तविक दरों के अनुसार परिवर्तन होने रहते हैं। जब तक दो मूल्य सतहों के आपस के सम्बन्ध में कोई परिवर्तन नहीं होता, तब तक उनकी विनिमय की दरें समता की ओर जाने की प्रवृत्ति दिखावेगी। परन्तु ध्यान रहे यह समता सोने के अको या अनुपातों की तरह कोई निश्चित अनुपात नहीं है। यह समता एक चलता हुआ परिवर्तनशील मान होता है और मूल्य सतहों में होनेवाले परिवर्तनों के साथ-साथ इसमें भी परिवर्तन होते हैं।

परन्तु देखा जाता है कि देशों के मूल्य-सतह प्रायः अलग-अलग सतहों पर रहते हैं। इसलिये एक प्रमाण अथवा आधार-वर्ष (base-year) माने बिना विभिन्न देशों के मूल्य सतहों की तुलना करना कठिन होगा। प्रायः सन् १९१३ को आधार वर्ष माना जाता है। उस वर्ष के मूल्य सतहों के सम्बन्ध और विनिमय की दरों को सामान्य अथवा आदर्श (normal) माना जाता है। यदि दो मूल्य-सतहों के आपस के सम्बन्ध में परिवर्तन होता है तो विनिमय की दरों में भी उसी अनुपात में परिवर्तन होता है। उदाहरण के लिये, मान लो, सन् १९१३ में अमेरिका में मूल्यों का सूचक-अंक इंग्लैंड की अपेक्षा डेढ़ गुना अधिक था। और विनिमय की दर ४८ डालर = १ पाँड थी। मान लो, सन् १९१४ में इंग्लैंड में मूल्य सतह दुगुना हो गया और अमेरिका में वही रहा। तो अब विनिमय की दर २४ डालर = १ पाँड होगी। पाँड का मूल्य डालर की दर में आधा हो जायगा, क्योंकि इंग्लैंड का मूल्य सतह दुगुना हो गया है और अमेरिका का वही है।

ध्यान रहे कि खरीदने की सम-शक्ति का निर्धारण सम्पूर्ण मूल्य-सतहों की तुलना करके होता है, केवल अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय की वस्तुओं के मूल्य सतहों की तुलना द्वारा नहीं। प्रत्येक देश में निर्यात और आयात के मूल्य (यातायात का खर्च, कर इत्यादि छोड़कर) एक ही सतह पर रहने चाहिये। फिर उनका निर्धारण बहुधा विनिमय की दरों में परिवर्तनों के आधार पर होता है। इसलिये थोक सूचक अको की तुलना करके हम इन सिद्धांत की जाँच आसानी से कर सकते हैं। थोक-सूचक अको की तुलना द्वारा इन सिद्धांत की प्रामाणिकता स्थापित करना इसलिये संभव होता है कि सूचक-अको में अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय की वस्तुओं की अधिकता रहती है।¹ परन्तु समताओं का माप “केवल व्यापक अथवा सम्पूर्ण सूचक अको द्वारा होना चाहिये, जिनमें जहाँ तक संभव हो, देश में विकनेवाली सब वस्तुएँ शामिल हों।” यदि ऐसा किया जाय तो विनिमय की वास्तविक दरों और समताओं में समानता न मिलेगी। अर्थात् दोनों एक-सी न होगी।

¹ Keynes, Treatise on Money, Vol. 1. p. 73.

० अल्पकाल में देश में विकनेवाली ओर विदेश में विकनेवाली वस्तुओं की मूल्य की दिशा अलग-अलग हो सकती है। तब विनिमय की वास्तविक दरे समताओं के बराबर न होगी। इसके सिवा, लेनी-देनी की बाकी की कई बातों पर, जैसे कि बीमा और बैंक के काम, पूंजी के आवागमन इत्यादि सम्पूर्ण मूल्य सतहों में होनेवाले परिवर्तनों का बहुत ही कम प्रभाव पड़ता है, प्रायः नहीं के बराबर है। परन्तु उनका प्रभाव विनिमय की दरों पर पड़ता है। इससे दरे सूचक अंकों की तुलना से प्राप्त दरों से भिन्न हो सकती है। विनिमय की दरे निश्चित करने में इन बातों का महत्व बहुत होता है। परन्तु केसल के सिद्धांत में इन बातों के प्रभावों पर विचार नहीं किया गया है।¹

वास्तव में यह सिद्धांत मुद्रा की पारस्परिक सम्बन्ध स्थापना समझाता है। यदि अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय की मूल्य परिस्थितियों में कोई परिवर्तन न हो तो विदेशी विनिमय की दरों पर मूल्यों के परिवर्तनों का प्रभाव पड़ेगा। परन्तु अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय की परिस्थितियाँ कभी एक-सी नहीं रहती। विशेषकर व्यवसाय की विनिमय सम्बन्धी शर्तों और परिस्थितियाँ हमेशा बदलती रहती हैं, क्योंकि विदेशी वस्तुओं की माँग में, निर्यात की वस्तुओं की पूर्ति की परिस्थितियों में, विदेशी ऋणों की मात्रा में, यातायात संबंधी खर्च में तथा व्यवसाय की अदृश्य बाकी का प्रत्येक बात में हमेशा परिवर्तन होते रहते हैं। एक ऐसे देश का उदाहरण ले लें, जो एक दूसरे में ऋण लेता है। पहले देश के विदेशी विनिमय के बाजार में विदेशी मुद्रा स्फीति की पूर्ति अधिक हो जाने में स्वयं उसकी मुद्रा का मूल्य ऋण देनेवाले देश की मुद्रा की दर में बढ़ जायगा। विनिमय की दरों में यह परिवर्तन दोनों देशों की मूल्य सतहों में होनेवाले परिवर्तनों में हमेशा जाहिर नहीं होगा। यदि व्यवसाय की विनिमय सम्बन्धी शर्तें बदलती हैं, तो विभिन्न देशों की मूल्य-सतहों के पारस्परिक सम्बन्धों में भी परिवर्तन होंगे। परन्तु पहले की मूल्य-सतहों की पारस्परिक तुलना द्वारा जो समताएँ प्राप्त की थी, उनमें विनिमय की दरों में होनेवाले परिवर्तन जाहिर न होंगे। इस प्रकार हम देखते हैं कि यह सिद्धांत केवल तब सत्य होता है, जब व्यवसाय की शर्तों में परिवर्तन नहीं होता।

विनिमय की दरों में घटा-बढ़ी (Fluctuations in the Rates of Exchange)—विनिमय की वास्तविक दरे टुकसाली-दर (mint par) के आस-पास अर्थात् ऊपर-नीचे बदलती रहती हैं। विनिमय की दरों में किन कारणों से परिवर्तन होते हैं? इन कारणों को हम दो प्रधान वर्गों में रख सकते हैं—विदेशी मुद्रा की माँग और पूर्ति तथा मुद्रा सम्बन्धी परिस्थितियाँ। विदेशी मुद्रा की माँग और पूर्ति के तीन जरिये हैं—(१) व्यवसाय की परिस्थितियाँ, (२) स्टॉक एक्सचेंज के प्रभाव, और (३) बैंकों के प्रभाव।

(१) विदेशी मुद्रा की माँग और पूर्ति प्रधानतः निर्यात और आयात की मात्रा पर

¹ Ohlin, Inter-regional and International Trade, p. 545

निर्भर करती है। जब निर्यात आयात से अधिक होते हैं, तब विदेशों से हमें अधिक मिलता है और हम उन्हें कम देते हैं। तब विनिमय की दर व्यवसाय की परिस्थितियाँ हमारे पक्ष में हो जाती हैं। परन्तु जब आयात निर्यात से अधिक होते हैं, तब विदेशी मुद्रा की माँग पूर्ति की अपेक्षा अधिक होती है और दर गिर जाती है। निर्यात और आयात में हमें दृश्य वस्तुओं के सिवा अदृश्य वस्तुएँ भी सम्मिलित करनी चाहिये, क्योंकि इनके कारण भी विदेशी मुद्रा की माँग और पूर्ति होती है।

(२) स्टॉक एक्सचेंज के प्रभावों में इतनी वस्तुएँ शामिल होती हैं—ऋण देना, व्याज, ऋण चुकाना, हमारे देश के लोगों द्वारा विदेशी ऋण-पत्रों की खरीद और विक्री तथा विदेशी लोगों द्वारा हमारे देश के ऋण-पत्रों की खरीद और विक्री। जब एक देश दूसरे देश को ऋण देता है, तो वे ऋण विदेशी मुद्रा में विदेश भेजे जाते हैं। उसकी विदेशी मुद्रा की माँग बढ़ जाती है और विनिमय की दर उसके विपक्ष में हो जाती है। इसी प्रकार जब देश के लोग विदेशी ऋण-पत्र खरीदते हैं अथवा जब विदेशी लोग हमारे देश के ऋण-पत्र बेचते हैं, तब विनिमय की दर गिरती है। परन्तु जब हमारे ऋण हमें वापिस मिलते हैं अथवा जब विदेशी लोग हमारे ऋण-पत्र खरीदते हैं, तब विदेशियों द्वारा हमारी मुद्रा की माँग बढ़ जाती है और विनिमय की दर बढ़ जाती है।

(३) बैंकों के प्रभाव में बैंकों के ड्राफ्ट और यात्रियों के साख-पत्रों (traveller's letters of credit) की खरीद और विक्री तथा सट्टा बाजार के क्रय-विक्रय सम्बन्धी काम शामिल रहते हैं। जब कोई बैंक अपनी विदेशी शाखा के नाम ड्राफ्ट अथवा साख-पत्र देता है, तब विदेशी मुद्रा की माँग बढ़ जाती है। और विनिमय की दर गिर जाती है। विनिमय की दर पर बैंक दर भी महत्वपूर्ण प्रभाव डालती है। जब बैंक-दर ऊँची रहती है (अर्थात् दूसरे केन्द्रों की अपेक्षा) तब विदेशी लोग उस देश में ऊँची व्याज दर प्राप्त करने के लिये अपनी पूँजी भेजेंगे। तब उस देश की मुद्रा की माँग बढ़ जाती है और विनिमय की दर भी बढ़ जाती है। जब बैंक-दर कम हो जाती है, तब इसका उल्टा होता है।

मुद्रा सम्बन्धी परिस्थितियाँ (Currency conditions)—किसी देश की मुद्रा सम्बन्धी परिस्थितियों का भी विनिमय की दरों पर महत्वपूर्ण प्रभाव पड़ता है। यदि मान लो, कागजी मुद्रा के अत्यधिक प्रचलन के कारण मुद्रा का मूल्य गिरने की संभावना है, तो उस मुद्रा की माँग कम हो जायगी। क्योंकि जिस मुद्रा की खरीदने की शक्ति गिर रही है, उसमें कोई भी अपनी पूँजी परिवर्तित नहीं

करना चाहेगा। तब विनिमय की दर बढ़ जायगी। यदि विदेशी लोग अपने घर की मुद्रा में अपनी पूंजी न लगाकर उसे विदेशों की मुद्रा में लगावे, जहाँ खरीदने की शक्ति अधिक स्थिर है, तब विनिमय की दर बहुत अधिक बढ़ जायगी। इसी प्रकार एक देश की मुद्रा का आधार चाँदी होती है और दूसरी का सोना, तो विनिमय की दर चाँदी के स्वर्ण-मूल्य पर निर्भर होगी। इनके मित्रा, राजनीतिक परिस्थितियाँ, मूल्य की प्रवृत्तियाँ इत्यादि अन्य कई बातें विनिमय की दर पर प्रभाव डालती हैं।

विनिमय की दरों की घटा-बढ़ी की सीमाएँ ((Limits to the fluctuations of Exchange))—जब दोनों देश स्वर्णमान पर हों हैं, तब विनिमय की वास्तविक दर, विनिमय की टकसाली दर (mint par of exchange) के आस-पास स्वर्ण आयात-निर्यात दर (gold points, द्वारा निश्चित सीमाओं के बीच में घटती-बढ़ती है। किसी देश के निम्नो में जितना शुद्ध सोना रहता है, उन्हीं के आधार पर टकसाली दर निश्चित होती है। उदाहरण के लिये युद्ध के पहले सोने के एक सावरेन में ४८६ डालर के बराबर सोना रहता है। इसलिये इंग्लैंड और अमेरिका के बीच में टकसाली-दर १ पाउंड = ४.८६ डालर था। जब विनिमय की दर टकसाली-दर के बराबर होती है, तब उसे सम मूल्य दर (at par) कहते हैं। परन्तु विनिमय की दर प्रायः टकसाली-दर के ऊपर-नीचे घूमती रहती है। स्वर्णमान में विनिमय की दर की घटी-बढ़ी की सीमाएँ स्वर्ण की आयात-निर्यात दर (gold or specie points) के आधार पर निश्चित की जाती हैं। यद्यपि सोने का एक सावरेन भेजकर हम बदले में ४८६ डालर प्राप्त कर सकते थे, परन्तु जहाज द्वारा स्वर्ण भेजने में भी तो खर्च पड़ता। स्वर्ण भेजने के सम्बन्ध में जो परेशानी होती, उसके सिवा निर्यातकर्ता को किराया बीमा इत्यादि के रूप में कुछ देना पड़ता और यातायात में जितना समय लगता उसका व्यय मारा जाता। इन सब मद्दों पर खर्च होनेवाली रकम की मात्रा वास्तव में काफी हो सकती है। इसलिये टकसाल की दर (mint par) में ये सब खर्च जोड़कर वास्तविक स्वर्ण निर्यात दर (actual gold export point) निश्चित होता है। इसी प्रकार टकसाली-दर में से खर्च घटाकर वास्तविक स्वर्ण आयात-दर (actual gold import point) मालूम हो जाता है। जब तक हुडियों की कीमते स्वर्ण निर्यात-आयात दर से कम रहेगी, तब तक व्यवसायी लोग विदेशों के भुगतान चुकाने के लिये उन्हें खरीदेंगे। परन्तु जब हुडियों की कीमत स्वर्ण निर्यात दर में अधिक हो जायगी, तब वे हुडियाँ भेजने के बदले सोना ही भेजेंगे। इसी प्रकार जब विनिमय की दर स्वर्ण आयात-दर के बराबर होगी, तब देश में स्वर्ण का आयात होगा। टकसाल-दर तब तक स्थिर रहती है, जब तक किसी में सोने की मात्रा और शुद्धता में परिवर्तन नहीं होता। परन्तु स्वर्ण-निर्यात-आयात दर में ऐसा नहीं होता। यह दर यातायात का किराया, बीमा-खर्च इत्यादि के अनुसार बदलती रहती है। जब ये कम खर्च होने हैं, तब

विदेशी विनिमय

यह दर घटती है और जब ये खर्च बढ़ते हैं, तब यह बढ़ती है। आजकल हवाई यातायात की सहायता से सोना भेजने में कम समय लगता है। इसलिये व्याज में कुछ बचत होती है। फिर यातायात और बीमा-सम्बन्धी खर्च अधिक नहीं होता। इसलिये स्वर्ण की आयात-निर्यात दर अधिक नहीं होती।

(१) जब विनिमय की दर स्वर्ण आयात दर के पास होती है, तब देश का विनिमय अनु-
कूल या स्वपक्षीय (favourable exchange) कहा जाता है। जब विनिमय की दर स्वर्ण निर्यात दर के पास होती है, तब विनिमय प्रतिकूल या विपक्षीय कहा जाता है। जब हमारे आयात निर्यात से अधिक होते हैं, तब हमें बाकी मूल्य चुकाने के लिये सोना अथवा अन्य पूंजी भेजनी पड़ेगी। परन्तु जब हमारे आयात निर्यात से अधिक होते हैं, तब विदेशी लोग हमारी बाकी चुकाने के लिये हमारे देश में सोना भेजेंगे। तब विनिमय अनुकूल होगा।

जब दोनों देशों में अविनिमय साध्य कागजी मुद्रा (inconvertible paper currency) का मान होता है, तब सोने की (आयात-निर्यात) दर नहीं होती। तब टकसाली दर के स्थान में खरीदने की सम शक्ति होती है और यह शक्ति दोनों देशों की मूल्य-सतहों के आधार पर निश्चित की जाती है। टकसाली-दर परिवर्तनीय नहीं होती, परन्तु खरीदने की समशक्ति परिवर्तनीय होती है। यह परिवर्तनीय मूल्यों के परिवर्तनों के अनुसार होती है। यद्यपि इसमें विनिमय की सम मूल्य दर (par of exchange) होती है, परन्तु विनिमय-दर के परिवर्तनों की सीमाएँ नहीं होती। विनिमय की दर में विदेशी मुद्रा की माँग और पूर्ति के परिवर्तनों के अनुसार परिवर्तन होगा।

विदेशी व्यवसाय में ऋण चुकाने के तरीके (Loan payments in international trade) — कैरनीज (Cairnes) के अनुसार हम ऋण को तीन कालों में बाँट सकते हैं — पहला काल जब ऋण का स्थानान्तर होता है, दूसरा काल जब व्याज दिया जाता है और तीसरा काल जब ऋण वापिस किया जाता है। मान लो, अमेरिका भारत को ऋण देता है। ऋण की वातचीत के समय प्रत्येक देश के आयात निर्यात बराबर थे और विदेशी विनिमय की मूल्य दर सम थी। इस परिस्थिति में ऋण सम्बन्धी समझौता हुआ है। यदि पूरा ऋण अमेरिका में माल खरीदने में खर्च हो जाता है, तो इंग्लैंड अमेरिका के निर्यात का मूल्य ऋण की मात्रा के बराबर बढ़ जायगा। निर्यात प्रत्यक्ष रूप से बढ़ जायगा और ऋण का स्थानान्तर माल भेजने के रूप में होगा। परन्तु यदि ऋण की पूरी मात्रा इस प्रकार खर्च नहीं होती, तब अमेरिका ऋण की रकम भारत भेजेगा। तब डॉलर के मूल्य में रुपये की माँग बढ़ेगी। डॉलर के मूल्य में रुपये का मूल्य बढ़ेगा और विनिमय स्वर्ण आयात दर के बराबर हो जायगा। सोना अमेरिका के बाहर जायगा। सुरक्षित कोष में सोना कम होने से फेडरल रिजर्व बॉर्ड

बैंक दर बढ़ा देगा। देश में साख अथवा ऋण का सकुचित होने लगेगा। मुद्रा आय और मूल्यों में कमी होगी। मूल्यों में कमी होने से अमेरिका का निर्यात व्यवसाय बढ़ेगा। इन बातों के कारण व्यवसाय की बाकी अमेरिका के पक्ष में हो जायगी और ऋणों का भुगतान अधिक निर्यातों के जरिये होगा, इसलिये दीर्घकाल में अमेरिका के निर्यात आयात से अधिक होंगे और मुद्रा आय तथा मूल्य बढ़ेंगे। परन्तु भारत में इसका उलटा होगा। उसके आयात निर्यात से अधिक होंगे। मूल्य और मुद्रा आय भी ऊँचे होंगे। जब व्याज देने का समय आयेगा, तब ऋण लेनेवाला देश आयात की अपेक्षा निर्यात अधिक करने का प्रयत्न करेगा। तीसरे काल में जब उसे ऋण लौटाना पड़ेगा, तब यह क्रिया-उलटी हो जायगी। अब भारत आयात की अपेक्षा निर्यात अधिक करने की कोशिश करेगा। उस देश में मूल्य और मुद्रा आय घटेंगे। तब अमेरिका में इसके विपरीत होगा। उसकी व्यवसाय की दृश्य बाकी विपक्षीय अर्थात् प्रतिकूल हो जायगी और कीमतों तथा मुद्रा आय की सतह ऊँची होगी।

जब एक देश दूसरे देश को एकपक्षीय भुगतान (onesided payment) करता है, तब उसकी क्रिया इस प्रकार होती है और उस क्रिया का विश्लेषण आधुनिक अर्थशास्त्रियों द्वारा इस प्रकार किया गया है। इस विश्लेषण के अनुसार (अंग्रेजी में इसे price-specie-flow-mechanism कहते हैं), जब एक देश दूसरे देश को ऋण अथवा अन्य कोई भुगतान करता है, तो वह भुगतान अधिक निर्यात के रूप में होता है। यह अधिक निर्यात उस देश में कीमतें गिरने के कारण होगा। परन्तु इवर हाल में ओहलिन (Ohlin) तथा अन्य अर्थशास्त्रियों ने इस विश्लेषण के सम्बन्ध में सन्देह प्रकट किये हैं। उनके मत में यह विश्लेषण सर्वथा सही नहीं है। इसमें सन्देह नहीं कि ऋणों का स्थानान्तर आयात से अधिक निर्यात द्वारा किया जाता है। परन्तु निर्यात की यह अधिकता मूल्यों में परिवर्तन के कारण नहीं, बल्कि दो देशों में खरीदने की शक्ति परिवर्तन होने के कारण होती है। जब अमेरिका भारत को ऋण देता है, तो उससे अमेरिका के लोगों की खरीदने की शक्ति कम होती है और भारत के लोगों की खरीदने की शक्ति बढ़ती है। यह बात तो साफ जाहिर है। जब अब मुद्रा उधार लेता है, तब उसकी खरीदने की शक्ति बढ़ जाती है और उधार देनेवाले की खरीदने की शक्ति घट जाती है। चूँकि अमेरिका के लोगों की खरीदने की शक्ति घट जाती है, इसलिये वे लोग पहले की अपेक्षा कम माल खरीदेंगे। इससे आयात के माल की भी खरीद कम होगी। इससे अमेरिका में आयात घटने की प्रवृत्ति होगी और स्वयं अमेरिका का माल निर्यात के लिये अधिक मात्रा में प्राप्त होगा। भारत के लोग अब वस्तुएँ अधिक मात्रा में खरीदेंगे, क्योंकि अब उनके पास खरीदने की शक्ति अधिक है। इसलिये वे वर्तमान मूल्यों पर आयात का माल अधिक खरीदेंगे और आयात का काफी बड़ा अंश प्रायः अमेरिका से आवेगा। इस प्रकार अमेरिका का निर्यात इतना अधिक हो जायगा कि वह निर्यात के रूप में ऋण का स्थानान्तर कर सकता है। यह आवश्यक नहीं है कि अमेरिका

कीमतें गिरें अथवा भारत में बढ़ें। ऋण स्वीकृत होने पर खरीदने की शक्तियों में परिवर्तन होने से ही ऋण-दाता देश में निर्यात की अधिकता हो सकती है।¹

सत्य शायद इन दोनों के बीच पाया जायगा। इसमें सन्देह नहीं कि ऋण देने पर खरीदने की शक्ति में परिवर्तन होता है (जैसे कि माँग में परिवर्तन) और इससे निर्यात की मात्रा में कुछ अधिकता होगी। परन्तु कई बार दोनों देशों में मूल्यों में परिवर्तन होने के कारण भी एक देश से दूसरे देश में ऋण स्थानान्तर करना सम्भव हुआ है।

विनिमय में मन्दी और निर्यात (Exchange Depreciation and Export)—यह कहा जाता है कि किसी देश की विनिमय की दरों में मदी होने से निर्यात व्यवसाय को प्रोत्साहन और सहायता मिलेगी। विनिमय की दर गिरने से निर्यात होनेवाली वस्तुओं के उत्पादकों को विदेशी बाजारों में अपना माल बेचने से अधिक लाभ मिलता है। मजदूरी के रूप में दी जाने वाली उनकी लागत एकदम नहीं बढ़ती अथवा उतनी नहीं जितनी कि उनकी आय बढ़ जाती है। इस प्रकार उन्हें कुछ अतिरिक्त लाभ अथवा सहायता मिल जाती है। इस प्रकार देश की आन्तरिक कीमतें और लागतें जब तक उसी प्रतिशत दर से नहीं बढ़ती जितनी कि विनिमय की दर घटती है, तब तक निर्यात व्यवसाय को प्रोत्साहन मिलता रहेगा।

परन्तु विनिमय में मदी होने से देश में कीमतें गिर सकती हैं। यह भी सम्भव है कि विनिमय की दरों में जितना ह्रास हो, उससे अधिक आन्तरिक कीमतें बढ़ जायें। तब आयात को प्रोत्साहन मिलेगा और निर्यात में कमी होगी। जैसा टॉसिंग ने कहा है, “परिस्थिति विलकुल विपरीत हो सकती है। विनिमय की वृद्धि कीमतों की वृद्धि से कम हो सकती है। केवल अनुमान तर्क (a priori reasoning) अथवा कागजी मुद्रा के इतिहास के आधार पर हम यह नहीं कह सकते कि कीमतों की अपेक्षा विनिमय जल्दी अथवा धीरे, कम अथवा अधिक बढ़ेगा।” स्वयं विनिमय की मदी से विदेशी विनिमय की ऐसी दरें प्राप्त नहीं हो पाती, जिनसे कि निर्यात या आयात को प्रोत्साहन मिल सके।

विनिमय की मदी से निर्यात को हमेशा प्रोत्साहन नहीं मिलता। यदि निर्यात होने वाले माल की माँग विदेशों में अपेक्षाकृत बेलोचदार है, तो विदेशों में निर्यात के माल की कीमतें गिरने से निर्यात से होनेवाली कुल आय घट सकती है।¹

परन्तु ऐसे अवसर अवश्य आते हैं, जब विनिमय में मदी होने से निर्यात को प्रोत्साहन मिलता है। जैसा कि सन् १९१९ से १९२४ के बीच में जर्मनी में हुआ था। यदि सरकार बड़ी मात्रा में कागजी मुद्रा चलाती है और उसका उपयोग विदेशों में भुगतान करने के लिये करती है तो कीमतों की अपेक्षा विनिमय की दरों में अधिक और शीघ्र परिवर्तन होते हैं। सन् १९३१ के बाद विनिमय में जो मदी आई, उसके अध्ययन के

¹ For further discussion see Chapter 53.

आधार पर हैरिस इस तात्पर्य पर पहुँचा कि "प्राप्त आँकड़ों की सहायता से यह कहा जा सकता है कि कागजी मुद्रावाले देशों को निर्यात से लाभ हुआ।"

परन्तु ध्यान रहे कि इस प्रकार का प्रोत्साहन केवल अस्थायी होता है। जन्दी अथवा थोड़ी देर में कीमतों और लागतों में उम्मी अनुपात में परिवर्तन होगा, जिसमें कि विनिमय की दरों में होगा और तब प्रोत्साहन खतम हो जायगा। देश के अन्य उत्पादकों की तुलना में निर्यात माल के उत्पादकों को यह प्रोत्साहन अनिश्चित काल के लिये नहीं मिलेगा। यह मोका देखकर कुछ अन्य उत्पादक भी निर्यात उद्योगों और व्यवसाय में आ जायँगे। तब निर्यात बढ़ जायँगे और विनिमय की दरें कम हो जायँगी। जितनी शीघ्रतापूर्वक निर्यातों की मात्रा बढ़ेगी, उतनी जल्दी प्रोत्साहन खतम हो जायगा।

इस सम्बन्ध में कुछ अन्य बातों पर भी विचार करना पड़ेगा। जैसा कि हैरिस ने कहा है "विदेशों की आर्थिक परिस्थितियों का प्रभाव भी महत्वपूर्ण होता है। वास्तव में प्रत्येक वस्तु की माँग और पूर्ति सम्बन्धी परिस्थितियों का अध्ययन करना आवश्यक होता है। कुछ वस्तुओं की माँग लोचदार हो सकती है और कुछ बेलोचदार। फिर माँग में भी महत्वपूर्ण परिवर्तन होते रहते हैं। किसी देश-विशेष के निर्यातों का बढ़ना और घटना इन सब तथा अन्य बातों पर निर्भर होता है।¹ इसके निवा यह भी सम्भव है कि जब विनिमय में मदी आवे, तब इस प्रकार का प्रोत्साहन प्राप्त न हो। इस आशय में कि विनिमय अभी और गिरेगा विदेशी लोग गिरते हुए विनिमय वाले देश से खरीद करना बन्द कर सकते हैं। निर्यात होनेवाली वस्तुओं के उत्पादन में लगनेवाले कच्चे माल का यदि विदेशों से आयात होता है तो आयात पर जो लागत खर्च बढ़ेगा उस निर्यात का लाभ खतम हो जायगा। अन्त में मुद्रा का मूल्य घटना (devaluation) ऐसा खेल है, जिसे प्रत्येक देश खेल सकता है। यदि अन्य देश भी इसी प्रकार की मुद्रा-नीति अपनाने लगे अथवा वे बड़े-बड़े विनिमय निरोधक कर (heavy anti-exchange-dumping duties) लगाने लगे तो सम्भव है कि कोई भी लाभ प्राप्त न हो।

अग्रिम विनिमय (Forward Exchange)—जब दोनों देशों में अविनिमय साध्य कागजी मुद्रा मान होता है, तब विनिमय की दरों के घटो-बढ़ी सम्बन्धी परिवर्तनों की कोई सीमाएँ नहीं होती। तब सब प्रकार का विदेशी व्यवसाय अनिश्चित और खतरा पूर्ण हो जाता है। विनिमय सबधी इन खतरों से बचने के उपाय क्या हो सकते हैं?

एक तरीका यह है कि जितने सौदे किये जायँ, उनमें 'स्वीकृति के अनुसार विनिमय' (Exchange as per endorsement) शर्त रख दी जावे। अर्थात् सौदे में विनिमय की दर बाँध दी जाती है और ऋणी उसी दर से भुगतान करता है। दूसरी रीति यह होती है कि विदेशी विनिमय का अग्रिम सौदा (forward contract) कर लिया जाता है।

¹ Lerner, Economics of Control p. 378.

विदेशी विनिमय के अग्रिम सौदे का सार यह है कि जब किसी व्यक्ति को एक निश्चित समय के बाद किसी देश से रुपया प्राप्त करना होता है अथवा उस देश को रुपया देना होता है, तब वह व्यक्ति विनिमय की दर अपने बैंक से निश्चित कर लेता है। मान लो, भारतीय आयातकर्ता को तीन महीने बाद ब्रिटिश निर्यातकर्ता को १,००० पौंड देना है। जब तक उसे यह मालूम न हो जायगा कि १,००० पौंड के बदले कितने रुपये देने होंगे तब तक वह आयात किये हुए माल की बिक्री की कीमतों नहीं बाँध सकता। वह अपने बैंक में जाता है और एक दर निश्चित करके अग्रिम स्टरलिंग खरीद लेता है। अर्थात् वह बैंक के साथ एक दर निश्चित कर लेता है, जिस पर बैंक उसे १,००० पौंड देगा। इससे वह जान जाता है कि समय आने पर उसे कितना रुपया देना होगा। अब विनिमय की दर में जो घटी-बढ़ी होगी उसके खतरो से वह बच जाता है। अग्रिम विनिमय की दर को तात्कालिक दर (Spot rate) कहा जाता है। अर्थात् यह दर सौदे के दिन प्रचलित थी। जब अग्रिम विनिमय बट्टे पर मिलता है, तब उसका अर्थ यह होता है कि देशी मुद्रा के बदले विदेशी मुद्रा अधिक मात्रा में मिल सकती है। जब अग्रिम विनिमय अधिक दर अथवा मूल्य पर मिलता है, तब उसका अर्थ यह होता है कि विदेशी मुद्रा कम मात्रा में प्राप्त है।

तात्कालिक दर का बट्टा अथवा अधिक मूल्य कौन-कौन-सी बातों पर निर्भर होता है? पहली चीज तो देश और विदेश में प्रचलित व्याज की दर होती है। अग्रिम सौदे में यद्यपि व्यापारी तो विनिमय की दर की घटी-बढ़ी के अग्रिम दर किन बातों खतरो से बच जाता है, पर बैंक भी अपने ऊपर कम से कम द्वारा निश्चित होती है खतरा रखना चाहता है और इसके लिये वह तुरत सौदे की रकम विदेशी केन्द्र में भेज देता है। और यदि विदेशी केन्द्र में देश की अपेक्षा व्याज की दर ऊँची है, तब तो वह तुरत ही यह काम करने को उत्सुक रहेगा, क्योंकि तब उसे अपनी रकम पर अधिक व्याज मिलेगा। इसलिये जब देश की अपेक्षा विदेश में व्याज की दर अधिक मिलती है, तब बैंक अग्रिम विनिमय बट्टे पर देने को भी तैयार हो सकता है। दूसरी बात जो अग्रिम दर निश्चित करती है वह सौदे से सौदे की "शादी" करने का मौका रहता है। विदेश में रकम भेजने के बदले बैंक एक सौदे का भुगतान दूसरे सौदे के द्वारा कर सकता है। जब कुछ व्यापारियों को विदेशी मुद्रा की

1 "Economic conditions abroad may play an important part. It is in fact necessary to study the supply and demand conditions of each commodity. The demand for some may be elastic and for others inelastic. Furthermore, important shifts in demand will occur. Upon these and others will depend whether or not any particular country's exports will expand."

आवश्यकता होगी, तब कुछ व्यापारी ऐसे भी होंगे जिनके पास विदेशी मुद्रा होगी और उन्हें देशी की आवश्यकता है। वे विदेशी के बदले देशी मुद्रा चाहते हैं। बैंक इन दो मोदों की "शादी" कर देगा। वह बेचनेवालों से विदेशी मुद्रा लेकर खरीदनेवालों को दे देगा और सब खतरो से बच जायगा। यदि बैंक अग्रिम विनिमय खरीद चुका है, तो वह उसे अनुकूल दर पर अग्रिम बेचने को तैयार भी रहेगा। किसी मोदे की 'शादी' करने का जितना अधिक मौका रहेगा, उतनी ही अनुकूल शर्तें भी रहेंगी। तीसरी बात मुद्रा सम्बन्धी परिस्थितियाँ होती हैं। अर्थात् विदेशी मुद्रा का मूल्य गिरने की सम्भावना इत्यादि बातें भी दर के निश्चित करने में प्रभाव डालती हैं। यदि विदेशी मुद्रा का भविष्य बुरा दिखता है, तो उसे खरीदने का उत्साह न दिखावेगा और ऊँची दर पर खरीदेगा।

विनिमय क्षतिपूरक कोष (Exchange Equalisation Account)—जब सन् १९३१ में इंग्लैंड ने स्वर्णमान छोड़ दिया तो उसने इस बात की आवश्यकता समझी कि कोई ऐसा तरीका ग्रहण करना चाहिये, जिसमें विदेशी विनिमय की दरों में बहुत अधिक घटी-बढ़ी न हो। इसलिये उसने सन् १९३२ में एक विनिमय क्षतिपूरक कोष या खाते (Exchange Equalisation Account) की स्थापना की। जिसका उद्देश्य विनिमय की दरों में अत्यधिक परिवर्तनों पर नियंत्रण करना तथा देश के मुद्रा बाजार को इन परिवर्तनों के प्रभाव से बचाना था। बाद में कुछ समय के बाद जब फ्रांस और अमेरिका ने भी स्वर्णमान छोड़ा, तब उन देशों में भी इस प्रकार के कोष स्थापित किये गये, जिनका उद्देश्य विनिमय की दरों को मजबूत रखना था। प्रारम्भ से ही इन कोषों की कार्यवाही अत्यन्त गुप्त रखी जाती है और उनके सम्बन्ध में एक रहस्य का वातावरण बना रहता है। अब हम ब्रिटेन के विनिमय क्षति-पूरक कोष के कार्यों का वर्णन करेंगे, क्योंकि अन्य कोषों के कार्य भी लगभग उसी तरह के होते हैं।

ब्रिटिश क्षतिपूरक कोष पर सरकारी खजाने का प्रत्यक्ष नियंत्रण है और खजाने के एजेंट की हैसियत से बैंक आफ इंग्लैंड उसका दिन प्रति दिन का काम करता है। उसके साधनों में सरकार द्वारा प्रचलित सरकारी हुडी (Treasury Bills) और खुले बाजार में अथवा अमेरिका और फ्रांस के केन्द्रीय बैंकों से खरीदा हुआ सोना शामिल रहता है। प्रारम्भ में सरकार ने कोष को लगभग १७ करोड़ ५० लाख पौंड की सरकारी हुडियाँ दीं। सन् १९३७ में यह रकम बढ़ाकर ५७ करोड़ ५० लाख पौंड कर दी गई। प्रारम्भ में विदेशों में कोष की कोई पूंजी नहीं थी। परन्तु बैंक आफ इंग्लैंड ने कुछ पूंजी विदेशों में जमा कर ली थी और उसे बैंक ने बेच दिया। सरकारी हुडियाँ तीन महीने के बाद नई कराई जाती हैं। कोष की स्थापना का प्रधान उद्देश्य विदेशी मुद्राओं के बदले में स्टर्लिंग खरीदना और बेचना है। जब विदेशी लॉग अपनी रकम को स्टर्लिंग में बदलना चाहते हैं, तब बैंक का काम उन लोगों को स्टर्लिंग बेचना है, जिससे स्टर्लिंग की विनिमय की दर एकदम न बढ़ जाय। सरकार इस कोष का उपयोग इस तरह नहीं करती कि कोष विदेशी विनिमय बाजार की दीर्घकालीन और स्थायी प्रवृत्तियों में हस्त-

करे। परन्तु सरकार इस बात का प्रयत्न अवश्य करती है कि पूंजी लगानेवालों घबड़ाहट और सटोरियों के कामों के कारण विदेशी विनिमय की दरो में हानिकारक वर्तन न हो। दूसरे शब्दों में विदेशी विनिमय के बाजार में "हानिकर मुद्रा" के ने अयवा जान से जो हानिप्रद प्रभाव पड़ सकते हैं, उनसे बचने का वह प्रयत्न करती इस प्रकार उसका उद्देश्य वैकिंग व्यवस्था को विदेशी विनिमय के बाजार से अलग ना है और साथ ही दीर्घकालीन प्रवृत्तियों को ध्यान में रखकर विनिमय की दरो को रखना है। इस प्रकार देश के मुद्रा बाजार में और विदेशी व्यवसाय में किसी प्रकार मकट या बाधा नहीं पड़ने पाती और वे सामान्य रूप से चलते रहते हैं।

पहले कोप स्टर्लिंग के बदले डालर खरीदता था और डालर-स्टर्लिंग दर के जरिये न्य सब दरो पर नियंत्रण रखने का प्रयत्न करता था। स्टर्लिंग के बदले जो डालर प्राप्त किये जाते थे, उन्हें तुरंत न्यूयार्क में सोने में बदल दिया जाता था। सन् १९३३ के तब जब अमेरिका ने भी स्वर्णमान छोड़ दिया, तब कोप फ्रांस के सिक्के फ्रैंक के द्वारा अपना काम करने लगा। अब वह फ्रैंको को पेरिस में सोने से बदलने लगा। परन्तु जब फ्रांस ने भी स्वर्णमान छोड़ दिया, तब इस मान में कठिनाई होने लगी। इस कठिनाई को हटाने के लिये अक्टूबर सन् १९३६ में इंग्लैंड, फ्रांस और अमेरिका के बीच एक मुद्रा समझौता हुआ। इस समझौते के अनुसार तीनों देश एक दूसरे से अपनी मुद्रा सोने के बदले २४ घंटों के अन्दर खरीदने लगे।

इस कोप की वास्तविक कार्य-प्रणाली इतनी गुंथी हुई और उलझनों से भरी हुई होती है कि उसे मक्षेप में समझना कठिन है। सक्षेप में केवल इतना कहा जा सकता है कि विदेशी विनिमयों और मुद्रा-धातुओं के बाजार पर नियंत्रण रखने के लिये एक सतोपजनक प्रणाली अथवा मशीन बन गई है। इसमें सन्देह नहीं कि विदेशी विनिमय की दरो को अस्थायी अयवा सट्टा के कारण अत्यधिक परिवर्तनों के कुपरिणामों से इस प्रणाली की सहायता से बचाया जा सकता है। परन्तु यह ध्यान रखना चाहिये कि इससे भी अधिक महत्वपूर्ण बात विभिन्न देशों के मूल्य और आय के सगठनों के बीच में सामंजस्य स्थापित करना होता है और यह काम इस प्रणाली द्वारा सिद्ध नहीं हो सकता।

विनिमय-नियंत्रण (Exchange Control)—प्रथम युद्ध-काल में सब देशों में सरकार ने किसी एक उद्देश्य से अथवा उद्देश्यों से प्रेरित होकर विनिमय की दरो पर नियंत्रण प्राप्त कर लिया था। परन्तु सन् १९३० के बाद जो विश्वव्यापी व्यावसायिक सन्दी आरम्भ हुई, उसमें सरकारों ने निश्चयात्मक रूप से इस नीति को ग्रहण किया। विनिमय-नियंत्रण की परिभाषा हम इस प्रकार कर सकते हैं कि इस प्रणाली में अपने हस्तक्षेप द्वारा सरकार विनिमय की एक निश्चित दर रखती है, जो कि बिना सरकारी

विनिमय नियंत्रण
के उद्देश्य

हस्तक्षेप और नियंत्रण के न रह सकती, और अपने देश के विदेशी मुद्रा के खरीदारों और नेचनेवालों पर जोर डालती है कि वे अपनी विदेशी पूंजी का उपयोग उनकी इच्छानुसार

करे। विश्वव्यापी महान व्यावसायिक मदी के समय यूरोप के देशों ने इस त को अपनाया था। उस समय अन्तर्राष्ट्रीय स्वर्णमान लगभग खतम हो चुका और अन्तर्राष्ट्रीय ऋण तथा साख सम्बन्धी सुविधाएँ भी टूट चुकी थीं। प्रणाली को अपनाने में अधिकांश देशों का प्रधान अभिप्राय यह था कि लेनी की बाकी के सम्बन्ध में जो अत्यधिक उथल-पुथल हो, उसका हानिकर प्रभाव उ मुद्रा के स्वर्णमान या विनिमय मूल्य पर न पड़ने पावे। बहुत से देश "जी तोड़कर कोशिश कर रहे थे कि चाहे जो हो, उनकी राष्ट्रीय मुद्राओं का सरकारी स्वर्ण-मूल्य रहे। क्योंकि प्रथम महायुद्ध के बाद जो अत्यधिक मुद्रा स्फीति हुई थी, उसके भया दुष्परिणाम उन्हें याद थे।" इसलिये बहुत से देश विनिमय दर की समता को प्र उद्देश्य मानते थे। दूसरा उद्देश्य यह था कि आवश्यक भुगतान करने के लिये अय आयात माल के मूल्यों में वृद्धि रोकने के लिये विदेशी ढ़डियाँ काफी मात्रा में प्राप्त ह रहे। बहुत से ऐसे उदाहरण भी हैं, जिनसे यह मालूम होता है कि किमी देश विशेष व्यवसाय बढ़ाने के लिये अथवा उसको भुगतान करने के लिये विनिमय-नियंत्रण कि गया। यह इस प्रकार किया जाता था कि उस देश-विदेश के माल के लिये विनिमय विशेष दरे निश्चित कर दी जाती थी। अथवा यदि विनिमय की दर एक-मी भी रहे उस देश को प्रथम स्थान दिया जाता था। तीसरा उद्देश्य पूँजी को बाहर जाने से रोकना था। अन्तिम, इस प्रणाली का उपयोग सरक्षण के रूप में भी किया जाता था। अथवा जैसा चिली देश ने किया, कभी-कभी इससे आय प्राप्त करने का प्रयत्न भी किया जाता था।

जब कोई देश विनिमय नियंत्रण की नीति ग्रहण करता है, तो उसकी सरकार यह आवश्यक कर देती है कि माल तथा सेवाओं के निर्यातकर्ता तथा व्याज और ऋणों की किश्तों (amortisation) के प्राप्त करनेवाले अपनी-अपनी विदेशी रकमों के बदले सरकार द्वारा निश्चित दरो पर देशी मुद्रा स्वीकार करेंगे। आयात के सब सोदों पर भी नियंत्रण रखा जाता है। विदेशी भुगतान कम करने के लिये कुछ वस्तुओं का भुगतान बन्द कर दिया जाता है। 'आवश्यक' और 'अनावश्यक' आयातों की सूची बनाई जाती है और शुद्ध पूँजी सम्बन्धी सौदों की अपेक्षा वस्तुओं का मूल्य पहले चुकाया जाता है। जब विभिन्न देशों के बीच विदेशी विनिमय को बाटने का प्रयत्न नहीं किया जाता, तो उस प्रणाली को पक्षपातरहित प्रणाली कहते हैं। इसमें सरकार केवल वस्तुओं और सेवाओं के बीच में विदेशी विनिमय बाँटने का प्रयत्न करती है। इस बात पर विचार नहीं करती कि वे किस देश की हैं। परन्तु यह प्रणाली बहुत कम पाई जाती है। इसके सिवा अन्य कई प्रणालियाँ प्रचलित हैं, जैसे कि क्षतिपूरक व्यवस्था (Compensation arrangements), निकासी व्यवस्था (Clearing arrangements), भुगतान व्यवस्था (Payment arrangements) इत्यादि। क्षतिपूरक व्यवस्था

हुत कुछ पुराने समय के वस्तु-विनिमय के समान होती है। उदाहरण के लिये, मान लें, भारत एक निश्चित मूल्य का सूती कपड़ा पाकिस्तान को बेचता है। पाकिस्तान भी उतने ही मूल्य का कपास भारत को बेचेगा। विनिमय की दर दोनों देश आपस में तय कर लेते हैं और उसी के आधार पर यह सोदा होगा। इस प्रकार आयात और निर्यात बराबर हो जाते हैं और विदेशी विनिमय के द्वारा देने के लिये कोई बाकी नहीं रहती।

निकासी व्यवस्था में दो अथवा दो से अधिक देश आपस में विनिमय की दर निश्चित कर लेते हैं और उसी दर पर एक दूसरे को माल और सेवाएँ बेचते हैं। इन सीदों में खरीदार केवल अपनी मुद्रा में मूल्य चुकाते हैं। लेनी-देनी सम्झौतों जो बाकी होती हैं, उसका भुगतान कुछ निश्चित काल के बाद केन्द्रीय बैंक द्वारा या तो सोने का स्थानान्तरण करके या किसी सर्वमान्य तीसरी मुद्रा के द्वारा होना है। अथवा लेनी-देनी की बाकी को अगले समय तक के लिये पड़ा रहने दिया जाता है और इसी बीच में साहूकार देश देनदार देश से कुछ अधिक खरीद करता है और इस प्रकार बाकी मिट जाती है। भुगतान व्यवस्था में विदेशी भुगतान विनिमय बाजार द्वारा करने की प्रणाली ज्यों की त्यों रहती है। परन्तु प्रत्येक देश एक प्रकार का नियन्त्रण स्थापित करता है और इसके अनुसार दोनों एक दूसरे के बराबर मूल्य के माल और सेवाएँ खरीदते हैं। पिछले ऋणों को वसूल करने के लिये भी भुगतान व्यवस्था का उपयोग किया जाता है। उदाहरण के लिये सन् १९२४ में इंग्लैण्ड और जर्मनी में एक समझौता हुआ। इसके अनुसार जर्मनी के जो निर्यात इंग्लैण्ड को होने थे, उनका ५५ प्रतिशत भाग उस पुराने ऋण को चुकाने में चला जाता था, जिसका देनदार जर्मनी इंग्लैण्ड के नागरिकों के प्रति था। शेष ४५ प्रतिशत का उपयोग जर्मनी स्वतन्त्रतापूर्वक कर सकता था। यहाँ 'बँधे हुए खातों' (blocked accounts) की प्रणाली की चर्चा करना भी अनुपयुक्त न होगा। इसके अन्तर्गत ऋणी लोग विदेशी साहूकारों को कुछ विशेष बैंकों के द्वारा भुगतान करते हैं। विदेशी साहूकार चाहे तो इन बन्दी खातों अथवा बन्दी कोष का उपयोग ऋणी देश में चाहे जिस प्रकार कर सकते हैं। जर्मनी में बन्दी कोषों का उपयोग केवल कुछ विशेष कामों के लिये अथवा अतिरिक्त निर्यातों के लिये किया जा सकता था। कई बार इन बन्दी कोषों के विदेशी मालिकों को अपनी पूँजी हानि सहकर बेचनी पड़ती थी और सट्टे की दर ५ प्रतिशत से लगाकर २० प्रतिशत तक होती थी।

डा० ईनजिंग के मतानुसार विनिमय नियन्त्रण की व्यवस्था से कई प्रकार के लाभ होते हैं। उदाहरण के लिये ऋणी और कमजोर देश आपस में एक दूसरे से तथा आर्थिक दृष्टि से मजबूत देशों से खरीद करने में समर्थ हो जाते हैं। इसमें सन्देह नहीं कि विश्व-व्यापी महान व्यावसायिक मंदी के समय में जो परिस्थितियाँ थी, उनमें विनिमय नियन्त्रण की सहायता से इन देशों के आयात और निर्यात का मामजस्य करके तथा उसके द्वारा विदेशी व्यवसाय बढ़ाने में काफी सहायता मिली। फिर जैसा प्रोफेसर हेनसन ने कहा है, जो देश कच्चे माल के उत्पादक हैं तथा औद्योगीकरण करना चाहते हैं, उनमें

विनिमय नियंत्रण आवश्यक हो सकता है।¹ परन्तु विनिमय नियंत्रण में सबसे बड़ा दोष यह है कि उससे व्यवसाय दो पारस्परिक नहरों में बँट जाता है। साधारण परिस्थितियों में ऐसा होना संभव नहीं है। विनिमय नियंत्रण का एक दोष यह भी है कि विदेशी व्यवसाय में पक्षपातपूर्ण व्यवहार होने लगता है। "व्यवसाय के सौदे व्यापारियों में न होकर प्रधानतः सरकारों के बीच होने लगते हैं। इसमें पारस्परिक धमकी देने का वातावरण उत्पन्न हो जाता है। एक देश दूसरे देश के व्यवसाय के मार्ग में अड़गा लगाना चाहता है। ये अड़गे इस नीयत से लगाये जाते हैं, जिसमें दूसरे देशों से मोदा करने में लाभपूर्ण उच्च स्थिति हो सके तथा अन्य देशों के अड़गों का सकलतापूर्वक सामना किया जा सके।"² एक बात यह भी है कि विनिमय नियंत्रण की व्यवस्था करने में काफी खर्च होता है तथा उसमें बहुत से आदमी लगते हैं। साथ ही उसके द्वारा भ्रष्टाचार फैलता है और लोगों में साहसपूर्ण आर्थिक कार्य करने का उत्साह नहीं रहता।

— o —

अध्याय ४७

व्यवसाय-चक्र

(Trade Cycle)

जलवायु की गति के समान उत्पादन कार्यों की गति भी एक समान कभी नहीं चलती। उसकी गति में भी उतार-चढ़ाव आते रहते हैं। व्यावसायिक तेजी के बाद प्रायः मंदी का समय आता है। व्यावसायिक गति के इन उतार-चढ़ावों को जिनमें तेजी के बाद मंदी और मंदी के बाद तेजी आती रहती है, व्यवसाय-चक्र कहते हैं। 'व्यवसाय-चक्र में एक काल अच्छे व्यवसाय का होता है। इस काल में कीमतें बढ़ती हैं और बेकारी की औसत कम होती है। उसके बाद बुरे व्यवसाय का समय आता है, जिसमें कीमतें गिस्ती हैं और बेकारी की औसत बढ़ती है।'³ व्यवसाय-चक्र में दो प्रवृत्तियाँ प्रधान-

¹ America's Role in the World Economy, p. 185.

² "A trade cycle is composed of periods of good trade characterised by rising prices and low unemployment percentage, altering with periods of bad trade characterised by falling prices and high unemployment percentage."

—Howtrey, Trade and Credit, p. 83.

³ "Trade bargaining will tend to be conducted primarily by governments instead of by the individual traders themselves, in an

रूप से देखने में आती है। एक तो उत्पादन कार्यों में परिवर्तन होता है, और उसका ज्ञान बेकारों की सख्या द्वारा होता है। दूसरे मूल्य सतह में परिवर्तन होते हैं। जब व्यवसाय-चक्र में तेजी की प्रवृत्ति होती है, तब उत्पादन कार्यों का विस्तार बढ़ता है, बेकारी घटती है और कीमते बढ़ती है। परन्तु जब मन्दी की प्रवृत्ति होती है, तब उत्पादन कार्यों में घटती होती है, बेकारी बढ़ती है और कीमते गिरती है। इन चक्रों के परिणामस्वरूप दो पहलू होते हैं, एक उन्नति का और दूसरा अवनति का। उन्नति और अवनति के पहलूओं के बीच में कभी-कभी एक तीसरा पहलू भी होता है और इसे सकट का पहलू कहते हैं।

इन परिवर्तनों को 'चक्र' इसलिये कहते हैं, "क्योंकि एक दिशा में अत्यधिक गति होने से न केवल उसकी प्रतिक्रिया होती है, बल्कि विरुद्ध दिशा में भी उतनी ही अधिक उत्तेजनापूर्ण गति होती है।"¹ घड़ी के पेन्डुलम की तरह जब एक दिशा में गति होती है, तो अपने आप विरुद्ध दिशा में गति होती है। तेजी के काल में आनेवाली मदी के काल के बीज छिपे रहते हैं। फिर इन चक्रों की गति से एक निश्चित काल का ज्ञान होता है। चक्र के विभिन्न पहलू एक प्रकार के कुछ निश्चित कालों में बँटे रहते हैं। पहले कहा जाता था कि एक चक्र का कार्य-काल प्रायः दस या ग्यारह वर्षों का होता था। परन्तु वास्तव में कार्य-काल नियमित नहीं होता।

व्यवसाय-चक्र की कुछ प्रधान विशेषताएँ ध्यान में रखने योग्य होती हैं। पहली विशेषता यह है कि व्यवसाय-चक्र व्यापक अथवा समन्वयात्मक (synchronic)

होता है। अर्थात् तेजी और मदी की गतियाँ एक ही समय

चक्र की विशेषताएँ सब उद्योगों में प्रकट होने की प्रवृत्तियाँ दिखलाती हैं। जब

किसी एक उद्योग का व्यवसाय अच्छा लगता है, तब उस

उद्योग से अन्य उद्योगों को कच्चे माल की मशीनें इत्यादि की माँग मिलती है। उस उद्योग

में अधिक मजदूरों को काम मिलता है और मजदूरों की कुल आय में वृद्धि होती है। इन

अधिक माँगों और अधिक आयों से अन्य व्यवसायों में तेजी आती है। इसी प्रकार जब

एक उद्योग में मदी आती है तो वह अन्य उद्योगों में भी फैलती है। किसी देश के उद्योगों

और व्यवसायों में इस प्रकार का घना सम्बन्ध रहता है कि एक उद्योग में तेजी अथवा

atmosphere of sparring for advantage of threat and counter-threat, and of the multiplication by each country of impediments to trade which it does not want for their own sake, but which it feels it must introduce as a counter-weight to the restrictions imposed for bargaining purposes by other countries."

—Trade Relations between Free Market and Controlled Economics, p. 35.

¹ Keynes, Treatise on Money, vol. 1, p. 278.

मदी की लहर उठने से अन्य उद्योगों में भी उसी प्रकार की लहरें उठती हैं। दूसरी विशेषता यह है कि इन चक्रों की गतियाँ व्यापकता में अन्तर्राष्ट्रीय होती हैं। अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय और विदेशी विनिमय की प्रणालियों के द्वारा विभिन्न देशों के व्यवसाय एक दूसरे से इस तरह उठे हुए हैं कि एक देश में उन्नति होने से उसका अच्छा प्रभाव दूसरे देशों पर भी पड़ेगा। अर्थात् वे भी उम उन्नति के किनी-न-किमी रूप में भागी होंगे। तीसरी विशेषता यह है यद्यपि तेजी और मदी के समयों का प्रभाव प्रत्येक उद्योग पर पड़ता है, तथापि सब उद्योगों पर एक बराबर मात्रा में नहीं पड़ता। यह बात प्रायः सभी जानते हैं कि निर्माण कार्य सम्बन्धी उद्योगों में, जैसे कि जहाजरानी, इंजीनियरिंग तथा उत्पादक वस्तुएँ बनानेवाले अन्य उद्योगों में, सबसे अधिक परिवर्तन होते हैं। तेजी के समय में देश के साधनों का अधिकांश भाग उत्पादक वस्तुओं के बनाने में लगा रहता है। परन्तु मदी के समय में कम भाग लगा रहता है। उत्पादक वस्तुएँ बनानेवाले उद्योगों में उपभोग की वस्तुएँ बनातेवाले व्यक्तियों की अपेक्षा कहीं अधिक परिवर्तन होते हैं। अन्तिम विशेषता यह है कि इन चक्रों की गति लहरों के समान होती है। और विभिन्न चक्र प्रायः एक दूसरे के समान होते हैं। “अभी तक जितने व्यवसाय-चक्रों का विवरण प्राप्त है, उनको मिलाकर नमूना के तौर पर यदि एक चक्र तैयार किया जावे, तो उसमें और किसी एक चक्र में बहुत अधिक अन्तर न पाया जावेगा। परन्तु साथ ही नमूने का यह चक्र किसी एक चक्र की ठीक नकल भी नहीं होगा। उनकी समानता दूर की और मोटी समानता होती है। जितने चक्रों का विवरण प्राप्त है, वे सब एक ही कुटुम्ब के सदस्य हैं। परन्तु उनमें जुड़वे वच्चे एक भी नहीं हैं।”

व्यवसाय-चक्रों कारण (Causes of Trade Cycle)—व्यवसाय-चक्रों के की उत्पत्ति के कई कारण बतलाये जाते हैं। इस पुस्तक में उन सब का विवरण देना कठिन है। यहाँ हम केवल प्रधान सिद्धांतों का विवेचन करेंगे। परन्तु इस विवेचन के पहले मदी के कारणों के सम्बन्ध में कुछ गलत विचारों या भ्रमों का दूर करना आवश्यक है।

कहा जाता है कि वस्तुओं के अत्यधिक उत्पादन से व्यावसायिक मदी होती है। परन्तु यदि इस कथन का अर्थ यह है कि मनुष्य जितनी वस्तुओं के उपभोग की इच्छा रखता है, उससे अधिक उत्पन्न करता है, तो यह बात असम्भव है। इसका अर्थ यह

1 “A ‘typical’ cycle constructed by making as it were a composite photograph of all the recorded cycles would not materially differ in form very widely from any one of them. But this typical cycle is not an exact replica of any individual cycle. The rhythm is rough and imperfect. All the recorded cycles are members of the same family, but among them there are no twins”

—Pigou, Industrial Fluctuations, pp. 15-16.

होगा कि मनुष्य की सब इच्छाएँ पूर्ण हो चुकी है। प्रत्येक व्यक्ति के पास उतनी वस्तुएँ हैं, जितनी वह उपभोग करना चाहता है। परन्तु आधुनिक समाज में इन बातों का अस्तित्व नहीं पाया जाता। मनुष्य मात्र की कुल आवश्यकताओं का अन्त नहीं है। अत्यधिक उत्पादन केवल इस अर्थ में सम्भव है कि वस्तुओं की विक्री लाभ पर सम्भव नहीं है।

यह परिस्थिति सम्भव है। माँग का गलत अन्दाज लगाने के कारण कुछ उद्योगों में जितनी वस्तुएँ लाभ पर विक्रि सकती हैं, उनसे अधिक वस्तुओं का उत्पादन हो सकता है। कुछ विशेष उद्योगों में अश रूप में अत्यधिक उत्पादन क्या अत्यधिक उत्पादन हो सकता है। तब ये उद्योग मशीनों, कच्चे सामानों इत्यादि व्यापक रूप से हो सकता है की माँग कर देते हैं और मजदूर बेकार हो जाते हैं। उनकी आय कम हो जाती है और वे अन्य वस्तुएँ कम मात्रा में खरीदते हैं। फल यह होता है कि अन्य उद्योगों में भी मदी आ जाती है। परन्तु यह अधिक समय तक नहीं चल सकता। उन उद्योगों से पूँजी ओर श्रम अन्य उद्योगों में जाने लगते हैं और धीरे-धीरे परन्तु निश्चित रूप से अत्यधिक उत्पादन की स्थिति समाप्त हो जायगी। इसलिये व्यापक रूप में अत्यधिक उत्पादन की स्थिति असम्भव है। फिर अत्यधिक उत्पादन व्यावसायिक मदी का चिन्ह या सूचक है, वह उसका कारण नहीं हो सकता। मदी को हम यह कह कर नहीं समझा सकते कि जब वस्तुएँ बहुत बड़ी मात्रा में जमा हो जाती हैं और उनकी विक्री नहीं होती, तब व्यावसायिक मदी होती है।

जलवायु सम्बन्धी सिद्धान्त (Climatic Theories)—हरशेल के सुझाव के आधार पर जेवन्स इस नतीजे पर पहुँचा कि व्यवसाय-चक्र का कारण सूर्य के धब्बे (Sun spots) थे। प्रति १०.४५ वर्ष के बाद अर्थात् एक नियमित चक्र में सूर्य में धब्बे प्रकट होते हैं और जेवन्स ने हिसाब लगाया कि एक व्यवसाय का औसत कार्य-काल भी १०.४६ वर्ष होता है। जब सूर्य में धब्बे प्रकट होते हैं, तब उससे पृथ्वी को कम गरमी प्राप्त होती है, जिससे फसले अच्छी नहीं होती। बुरी फसलों के कारण किसानों की खरीदने की शक्ति कम हो जाती है और वे कम माल खरीदते हैं। इस कारण व्यवसाय में मदी आती है। एच० एल० मूर और सर विलियम वीवरिज भी इस सिद्धान्त को कुछ न्यून रूप में स्वीकार करते हैं।

इस बात को कोई इनकार नहीं करेगा कि कृषि का प्रभाव व्यवसाय पर पड़ता है। परन्तु व्यवसाय-चक्रों का जलवायु-चक्रों से सम्बन्ध स्वीकार करना कठिन है। हाँ, जलवायु सम्बन्धी प्रभाव उन कई बातों में से एक हो सकते हैं, जिनका प्रभाव कभी-कभी व्यवसाय-चक्र पर पड़ता है। परन्तु व्यवसाय-चक्र के सब पहलुओं के लिये वे जिम्मेदार नहीं हो सकते। उदाहरण के लिये उनसे यह पता नहीं चल सकता कि व्यावसायिक तेजी के समय में उत्पादक वस्तुओं का उत्पादन क्यों बढ़ जाता है और मदी के समय में उन वस्तुओं का उत्पादन क्यों घट जाता है।

अत्यधिक वचत अथवा कम उपभोग सम्बन्धी सिद्धान्त (Theories of Over-saving or Under-consumption)—मार्क्स की विचारधारा के आधार पर हावसन इस सिद्धांत पर पहुँचा कि अत्यधिक वचत करने के कारण व्यावसायिक मंदी होती है। वर्तमान समाज में आय में अत्यधिक अन्तर होता है और कुल सम्पत्ति का काफी बड़ा भाग एक छोटे से वर्ग के हाथ में है। जब व्यवसाय की तेजी रहती है, तब इस वर्ग की आय में वृद्धि होती है और उसका अधिकांश वचत कर लिया जाता है। धनी व्यवसायी अपनी वचत की पूँजी उत्पादक व्यवसायों में लगाते जाते हैं और अधिक मशीनें, औजार इत्यादि का उत्पादन करते हैं। तब उपभोग की वस्तुएँ खरीदने की शक्ति में कमी पड़ जाती है। हम जानते हैं कि मजदूरी हमेशा कीमतों में पीछे रहती है और इसी से ऊपर का कथन सिद्ध हो जाता है। इस प्रकार खरीदने की शक्ति तो कम हो जाती है, परन्तु नई मशीनें और औजारों इत्यादि के उत्पादन काम में लग जाने से वस्तुओं की पूर्ति बढ़ जाती है। फल यह होता है कि बाजार वस्तुओं में भर जाता है और उन्हें लाभ पर बेचना सम्भव नहीं होता। तब व्यावसायिक मंदी का समय शुरू होता है। वस्तुएँ खरीदने के लिये काफी पैसा नहीं रहता, क्योंकि आय का अधिकतर भाग उपभोग से खींचकर वचत कर लिया जाता है। खर्च की कमी और अत्यधिक वचत के कारण इस प्रकार व्यावसायिक मंदी होती है। इस सिद्धांत को योडे से भिन्न रूप में फास्टर, केचिंग्स और मेजर डूगलस भी स्वीकार करते हैं।

इस सिद्धांत के द्वारा हम व्यवसाय-चक्रों को नहीं, बल्कि व्यावसायिक मंदी को समझते हैं और व्यावसायिक मंदी की विवेचना के रूप में भी इसमें कई दोष हैं। कोई कारण नहीं कि व्यवसायी वर्ग लगातार वचत करता रहेगा। यह वर्ग अपने शोक और आराम पर खर्च बढ़ा सकता है। फिर यह सिद्धांत मान लेता है कि जो धन वचत किया जायगा उसका उपयोग पूँजी के रूप में उत्पादन कार्यों में होगा। परन्तु हमेशा ऐसा नहीं होता। इस सिद्धांत के अनुसार मंदी इसलिये आती है कि जितनी वस्तुएँ बिक सकती हैं, उससे अधिक का उत्पादन हो जाता है। इसलिये हम यह सोच सकते हैं कि मंदी का पहला चिन्ह उपभोग की वस्तुओं के मूल्य-सतह में गिरावट होगी। परन्तु वास्तव में मंदी के प्रथम चरण में उत्पादक वस्तुओं के मूल्य में गिरावट होती है और उपभोग की वस्तुओं के मूल्य-सतह में प्रायः सबसे अन्त में गिरावट होती है।

व्यवसाय-चक्र का मुद्रा सिद्धान्त (Monetary Theory of Trade Cycle)—इस मत का सबसे बड़ा समर्थक हाटरे है और उसके मतानुसार व्यवसाय-चक्र “केवल मुद्रा सवधी परिवर्तनों के कारण होता है।” आधुनिक मुद्रा प्रणालियों में

रकम भुगतान करने का सबसे बड़ा तरीका बैंकों की साख होती है। परन्तु साख स्वयं बहुत अस्थिर होती है। अधिक व्यवसाय-चक्र होता है साख उत्पन्न करना पूरी बैंक व्यवस्था के ऊपर निर्भर होता है। यह काम बैंक बढ़े की दर कम करके अथवा अधिक

ऋण-पत्र खरीद करके कर सकते हैं। जब बैंक साख का विस्तार करते हैं, तब व्यवसाय-चक्र में तेजी होती है। व्यवसायी इस अतिरिक्त साख को बैंको से ऋण के रूप में लेते हैं और उसे मजदूरी, व्याज, लगान् इत्यादि देने में खर्च करते हैं। हाटरे के मतानुसार व्याज की दर में परिवर्तनों का प्रभाव व्यवसायियों के कार्यों पर बहुत जल्दी पड़ता है। ये व्यवसायी ऋण लेकर बहुत बड़ी मात्रा में सामान खरीदते और बेचते हैं तथा व्याज की दर में थोड़ी-सी भी घटी-बढ़ी होने से व्यवसायी बैंको के ऋण की मात्रा घटा अथवा बढ़ा देंगे और उसी के अनुसार अधिक अथवा कम माल रखेंगे। इस प्रकार जब व्याज की दर कम होती है, तब व्यवसायी ऋण अधिक लेते हैं और माल अधिक रखते हैं। वे उत्पादको से माल अधिक खरीदते हैं। उत्पादक अधिक माल उत्पादन करने की कोशिश करते हैं। और इसके लिये अधिक मजदूर काम पर लगाते हैं तथा अधिक कच्चे मालक खरीदते हैं। देश की कुल आय में वृद्धि होती है और उपभोक्ता की आय भी बढ़ती है। इसका मतलब यह होता है कि वस्तुओं की माँग बढ़ती है। व्यवसायियों के माल की बिक्री बढ़ती है। वे उत्पादको से अधिक माल की माँग करते हैं। अब उत्पादक अपना उत्पादन बढ़ाने का प्रयत्न करते हैं। मुद्रा आय और खर्च बढ़ता है। कीमतें बढ़ने लगती हैं। अधिक बिक्री की आशा से व्यवसायी अपने माल की मात्रा बढ़ाते हैं। तब फिर उसी क्रिया की पुनरावृत्ति होती है और कीमतें जोर के साथ बढ़ती हैं।

अब ऋणों की माँग बढ़ती है। परन्तु साथ ही बैंको के सुरक्षित कोष कम होते जा रहे हैं। क्योंकि देश में नकद मुद्रा का प्रचलन बढ़ रहा है और स्वर्ण निर्यात की भी सम्भावना है। इसलिये लाचार होकर बैंको को व्याज की दर बढ़ानी पड़ेगी और अधिक ऋण देने से इनकार करना पड़ेगा। इससे प्रतिक्रिया होती है और व्यवसायी उत्पादन से माँग कम कर देते हैं। उत्पादक अपना काम कम कर देते हैं और बेकारी शुरू हो जाती है। इस मदी के समय में व्यवसायियों को ऋण की आवश्यकता कम रहती है और बैंकों में जमा और सुरक्षित कोष फिर बढ़ने लगते हैं, जिससे लाचार होकर अन्त में बैंक फिर से व्याज की दर घटा देते हैं। चक्र फिर से शुरू हो जाता है। इस चक्र से बचने का उपाय यह है कि बैंको को अपने ऋणों की मात्रा का नियन्त्रण इस प्रकार करना चाहिए कि कीमतें स्थिर रहे।

इसमें सन्देह नहीं कि साख अथवा ऋण के विस्तार के कारण कभी-कभी व्यवसाय का विस्तार होता है। व्यवसाय में तेजी होने की एक शर्त यह भी है कि ऋण का विस्तार होना चाहिए। परन्तु ऋण का विस्तार व्यावसायिक तेजी का कारण नहीं होता व्यवसाय-चक्रों के प्रधान कारण मुद्रा में सम्बन्ध नहीं रखते। मुद्रा सम्बन्धी प्रभाव तेज को सम्भव बनाते हैं और व्यवसाय-चक्रों के परिवर्तनों की परिधि को घटाते-बढ़ाते हैं इस सिद्धान्त के अनुसार यदि कीमतें मजबूत रहे तो व्यवसाय-चक्र बन्द हो जावेगा। इस सिद्धान्त के प्रतिपादक इस बात में इनकार नहीं करते कि व्यवसाय का विस्तार अथवा संकुचन ऐसे कारणों से भी हो सकता है, जिनका सम्बन्ध मुद्रा में नहीं है। परन्तु यों

वैक ऋणों की मात्रा का उपयुक्त नियंत्रण और परिचालन करते हैं; अर्थात् व्यवसाय में मंदी के लक्षण होते हैं, तब ऋणों का विस्तार करें और जब व्यवसाय का विस्तार हो, तब ऋणों का संकुचन करें तो घटी-बढ़ी अथवा तेजी-मंदी सम्बन्धी परिवर्तन असम्भव हो जावेंगे। यह बात अवश्य सत्य है कि व्यवसाय-चक्र रुपये का नाच है और उस चक्र में कीमतों तथा ऋणों में घटा-बढ़ी अवश्य होती है। यह उभी प्रकार होता है, जिस प्रकार "वर्फीले पहाड़ों की चढ़ाई में बर्फ काटने की कुल्हाड़ी और पहाड़ की चढ़ाई में पूर्ण सम्बन्ध होता है। बिना कुल्हाड़ी खरीदे प्रायः कोई भी व्यक्ति पहाड़ पर नहीं चढ़ता। . . परन्तु इसका अर्थ यह नहीं है कि यदि कानून द्वारा बर्फ काटने की कुल्हाड़ी खरीदना मना कर दिया जावे, तो लोग बर्फ के पहाड़ों पर चढ़ना बन्द कर देंगे।"¹ इसलिये कीमतों को मजबूत रखकर हम इन घटी-बढ़ी के परिवर्तनों को नहीं हटा सकते। इसलिये यद्यपि व्यवसाय-चक्र मुद्रा का आवरण लिये रहता है, परन्तु वास्तव में केवल मुद्रा सम्बन्धी कारणों से नहीं होता।

मनोवैज्ञानिक सिद्धान्त (Psychological Theory)—इस सिद्धान्त के अनुसार व्यवसाय में विश्वास घटने-बढ़ने से व्यवसाय-चक्र उत्पन्न होते हैं। इस सिद्धान्त के समर्थक पिगू माने जाते हैं। जब व्यवसाय तेजी पर होता है, तो लोग अच्छे लाभ की आशा करते हैं और भविष्य के बारे में ऊँची-ऊँची आशाएँ लगा लेते हैं। जब व्यवसायियों के एक वर्ग में विश्वास उत्पन्न होता है, तो वह अन्य वर्गों में फैलता है, क्योंकि उत्साह और निराशा सक्रामक रूप में फैलते हैं। इसलिये आशा और निराशा के भावों का प्रभाव दूसरे लोगों पर भी पड़ता है। इस आशापूर्ण विश्वास से गलतियाँ होती हैं और लाभ पर जितनी बिक्री हो सकती है, उससे कहीं अधिक उत्पादन हो जाता है। जब यह क्रिया काफी हद तक हो जाती है, तब व्यवसायियों को हानि होने लगती है। वे व्यवसाय के भविष्य के बारे में निराश होने लगते हैं और उत्पादन-कार्य कम कर देते हैं। इस प्रकार व्यवसायी लोग आशा और निराशा की गलतियों के बीच में भटकते रहते हैं। और उनके कार्यों में लहरी की तरह क्रियाएँ होती रहती हैं। इस सिद्धान्त के समर्थक इस बात से इनकार नहीं करते कि फसल की दशा इत्यादि बातों का भी प्रभाव काम करता है, परन्तु उत्पादन पर इन बातों का प्रभाव व्यवसाय पर प्रभाव पड़ने के कारण होता है।

इस सिद्धान्त में काफी तथ्य है। व्यवसाय की परिस्थितियों पर विश्वास का काफी प्रभाव पड़ता है। परन्तु यह सिद्धान्त इस बात को नहीं समझाता कि तेजी किस प्रकार आरम्भ होती है और विश्वास किस प्रकार फिर से उत्पन्न होता है। इस बात को भी सिद्धान्त अच्छी तरह नहीं समझाता कि विश्वास अथवा आशा से निराशा किन प्रकार उत्पन्न होती है। इन बातों को समझाने के लिये इस सिद्धान्त को अन्य बातों की सहायता

¹ Pigou, Industrial Fluctuations, p. 197

लेना चाहिये। इस सिद्धान्त का महत्व इस बात को स्वीकार करने में है कि जब तक व्यवसाय में फिर से विश्वास उत्पन्न नहीं होता, तब तक मदी समाप्त होकर तेजी आरम्भ नहीं हो सकती।

आधुनिक सिद्धान्त¹ (Recent Theories)—स्वर्गीय लार्ड कीन्स तथा अन्य बहुत से लेखकों का मत है कि व्यवसाय-चक्रों का सार यह है कि वे पूँजी की सीमात योग्यता में होनेवाले परिवर्तनों के परिणामस्वरूप उत्पादक वस्तुओं की मात्रा में होनेवाले परिवर्तनों के कारण अथवा व्याज की दर में परिवर्तनों के कारण होते हैं। उत्पादन वस्तुओं की मात्रा में परिवर्तन अथवा व्याज की दर में परिवर्तन ही व्यवसाय-चक्र का सार है। (किसी नई उत्पादक वस्तु की लागत पर भविष्य के लाभ की दर कीन्स के मतानुसार पूँजी की सीमात उपयोगिता है)। यदि हम पिछले अध्यायों में की गई वृत्त और लाभ पर पूँजी लगाने की विवेचना पर ध्यान दें तो हम इस बात को भली-भाँति समझ सकते हैं कि मुद्रा आय, श्रम की वाकारी (employment) इत्यादि की मात्रा इत्यादि में होनेवाले परिवर्तनों पर इन दो बातों का कितना अधिक प्रभाव पड़ता है। जब मदी अपने निम्नतम स्तर पर पहुँच जाती है, तब ऐसी कोई बात होती है, जिससे पूँजी की सीमात योग्यता में वृद्धि होती है, अथवा व्याज की दर घटती है। पूँजी की सीमात उपयोगिता में वृद्धि कई कारणों से हो सकती है, जैसे कि पहले से जमा की हुई वस्तुओं की मात्रा सामान्यतः जितनी होनी चाहिये उससे भी कम हो जाय, अथवा उत्पादक वस्तुएँ (capital goods) पुरानी हो जायँ और उनकी जगह नई उत्पादक वस्तुएँ काम में लाई जायँ, अथवा नये साधनों की खोज हो जाय या नये आविष्कार हो जायँ। व्याज की दर में कमी इस कारण से हो सकती है कि बैंकों के पास मुद्रा की मात्रा बढ़ जाय, अथवा एक कारण यह हो सकता है कि लोगों की द्रवता पसन्दगी (liquidity preference) कमजोर हो जाय, जिसके कारण उनकी सग्रह करने की प्रवृत्ति कमजोर होती है। इन बातों में से कोई भी एक लाभ पर पूँजी लगाने की प्रवृत्ति जागृत कर सकती है। उत्पादक वस्तुओं के उत्पादन में जैसे-जैसे साधनों का अधिकाधिक उपयोग किया जाता है (यह मानकर कि मदी के तह में कुछ साधन बेकार रहते हैं) वैसे-वैसे वाकारी भी बढ़ती है। अर्थात् अधिक लोगों को काम मिलता है। जब साधनों का अधिक मात्रा में उपयोग किया जायगा, तो मुद्रा आय भी बढ़ेगी। इस प्रकार उत्पादक वस्तुओं के उत्पादन में वृद्धि होने से व्यवसाय में तेजी आती है और यह तेजी तब तक बनी रहती है, जब तक उत्पादक वस्तुओं का उत्पादन होता रहता है। परन्तु कभी-कभी नयी उत्पादक वस्तुओं के उत्पादन का क्षेत्र कम होने लगता है, क्योंकि लाभ पर पूँजी लगाने के नये-नये जरियों की खोज और उपयोग होता

¹ यह विवेचन प्रधानतः कीन्स के सिद्धान्त के आधार पर है। परन्तु उस सिद्धान्त की बारीकियाँ छोड़ दी गई हैं।

रहता है, जिनमें लाभ की गुंजाइश अधिक होती है। इसलिये नई उत्पादक वस्तुओं पर भविष्य में होनेवाले लाभ की दर में कमी होने की प्रवृत्ति अवश्य छिपी रहती है। फिर उत्पादक वस्तुओं के उत्पादन की मात्रा का विस्तार होने में उनके लागत-खर्च में भी वृद्धि होती है, क्योंकि मजदूरी की दर, सामानों की कीमतें इत्यादि बढ़ती हैं। इन दोनों बातों के मिश्रित प्रभाव के कारण पूँजी की सीमांत उपयोगिता समाप्त हो जाती है। यदि व्याज की दर नहीं घटती अथवा अपर्याप्त रूप से घटती है, तो उसके फलस्वरूप व्यवसाय अथवा उत्पादन में लगनेवाली पूँजी अवश्य घटेगी। व्याज की दर में आनुपातिक कमी की सम्भावना नहीं रहती। दूसरी तरफ चूंकि आय वृद्धि और व्यवसाय वृद्धि के कारण लोगों की मुद्रा की माँग बढ़ती जाती है, इसलिये बैंकों के लिये मुद्रा सम्बन्धी माँग पूरी करना अधिकाधिक कठिन हो जाता है। तब व्याज की दर में वृद्धि होने लगती है। इस प्रकार व्यवसाय और उत्पादन में लगनेवाली पूँजी में कमी होने लगती है। इस पूँजी में ह्रास होने से लोगों की आय कम होने लगती है और काम पर लगे हुए लोगों की संख्या अर्थात् वाक़ारी भी कम होने लगती है तथा आर्थिक व्यवस्था फिर से मंदी के फंदों में फँस जाती है।

इसके सिवा, कीन्स के मतानुसार उन्नतिशील आर्थिक व्यवस्था में माँग की कमी अथवा मंदी की ओर जाने की एक सक्रामक प्रवृत्ति होती है। कोई समाज जैसे-जैसे अधिक धनी होता जाता है, वैसे-वैसे उसकी उपभोग करने की प्रवृत्ति कम होती जाती है। दूसरी तरफ, उत्पादक वस्तुओं की प्रचुरता के कारण नई पूँजी लगाने के मोके कम आकर्षक होते जाते हैं। इस प्रकार पूँजी की सीमांत उपयोगिता में दोनों तरफ से ह्रास होता देखकर उत्पादन कार्यों में नई पूँजी का लगना बन्द हो सकता है और इसी में मंदी के सब लक्षण प्रकट होने लगते हैं।

प्रोफेसर ए० एच० हेनसन का मत है कि पश्चिमी दुनिया के सामने उत्पादन कार्यों में पूँजी लगाने के मोके कम हो रहे हैं। उसके मत में इसके दो संयुक्त कारण हैं। एक तो जनसंख्या वृद्धि की दर में ह्रास हो रही है और दूसरे ऐसे कोई आविष्कारों की सम्भावना नहीं है, जिनके फलीभूत न होने में पूँजी की बड़ी मात्रा की आवश्यकता पड़े। फल प्रह हुआ कि हमारे सामने केवल व्यवसाय-चक्र की ही समस्या नहीं है, बल्कि एक 'दीर्घकालीन स्थिर परिस्थिति' (secular stagnation) का सामना करना पड़ रहा है, जिसमें "व्यावसायिक तेजी आरम्भ होते ही शैशव मृत्यु को प्राप्त हो जाती है और मंदी पर मंदी बढ़ती जाती है, जिसका परिणाम बेकारों की एक ठोस और अचल कगार बराबर देखने में आती है।"¹

हिक्स का व्यवसाय-चक्र का सिद्धान्त (Hicks's theory of the Trade Cycle)² —हिक्स ने multiplier और acceleration के सिद्धांतों को मिला

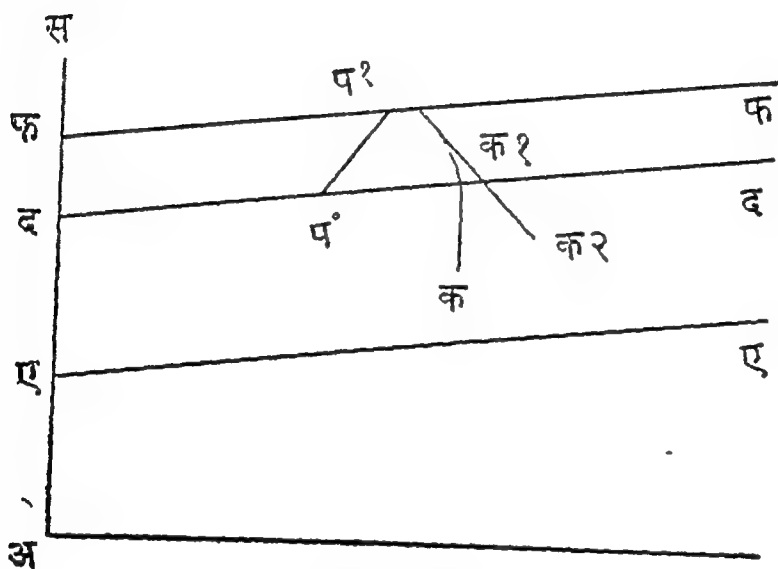
¹ Hansen, Fiscal Policy and Business, p. 353.

² A Contribution to the Theory of the Trade Cycle, 1950.

कर व्यवसाय-चक्र के एक नये सिद्धांत का प्रतिपादन किया है। हिक्स का मत है कि व्यवसाय में जो चक्रीय ऊँचे-नीचे परिवर्तन (cyclical fluctuations) होते हैं, उसका मुख्य कारण (multiplier action और acceleration principle) का संयुक्त प्रभाव है। हिक्स के मतानुसार विनियोग दो प्रकार का होता है—(१) स्वेच्छा से (autonomous) और (२) प्रेरणा प्राप्त कर (induced)। स्वेच्छा से किये गये विनियोग में ऐसे विनियोग शामिल हैं, जिन पर उत्पादन में होनेवाले परिवर्तनों का कुछ प्रभाव नहीं पड़ता है। उत्पादन की प्रतिक्रिया से यह बिल्कुल जछूते रहते हैं। “सरकारी विनियोग” आविष्कारों के अनुकूल तत्काल किया जानेवाला विनियोग और ऐसे ‘दीर्घकालिक विनियोग’ (श्री हेरोद के शब्दों में) जो दीर्घकाल में स्वयं अपनी पूर्ति कर लेते हैं, स्वेच्छा से किये गये विनियोग कहे जा सकते हैं। विकासशील आर्थिक व्यवस्था में इस प्रकार के विनियोगों में एक अवधि में प्रायः स्थिर दर से वृद्धि होती है। प्रेरणा प्राप्त कर किये गये विनियोग वह हैं, जो उत्पादन में होनेवाले परिवर्तनों से प्रेरणा प्राप्त कर किये जाते हैं। मान लो कि किसी एक उद्योग में माँग में वृद्धि होने से उत्पादन में भी वृद्धि हो जाती है। उत्पादन में हुई यह वृद्धि स्थायी वस्तुओं रखने के लिये उद्योग के उत्पादक साज-सामान अर्थात् मशीन इत्यादि में भी कुछ वृद्धि होना आवश्यक है। इस प्रकार उत्पादन में वृद्धि होने से विनियोग में भी प्रोत्साहन मिलता है। यह और कुछ नहीं केवल acceleration का सिद्धांत-मात्र है। हम जानते हैं कि मुद्रा आय की सतह विनियोग की मात्रा पर निर्भर करती है। इसलिये स्वेच्छा से किये गये विनियोग की मात्रा के अनुसार ही मुद्रा आय की भी एक विशेष सतह होगी, जब कि विनियोग से आय का अनुपात multiplier तथा acceleration के सिद्धान्त के पारस्परिक सम्बन्ध पर निर्भर करता है। इसलिये मुद्रा आय में भी स्वेच्छा से किये गये विनियोग की मात्रा के बराबर ही वृद्धि होती जायगी। नीचे के चित्र में एए रेखा द्वारा हिक्स ने स्वेच्छा से किये गये विनियोग के विकास को प्रदर्शित किया है। यह रेखा दाहिनी ओर ऊपर को चढ़ती गई है, क्योंकि स्वेच्छा से किया गया विनियोग एक अवधि में प्रायः स्थिर दर से विकास करता जाना है। दद रेखा उत्पादन या आय की सतह बतलाती है। यह सतह स्वेच्छा से किये गये विनियोग की मात्रा के अनुकूल है। एए तथा दद के बीच की दूरी multiplier तथा accelerator के संयुक्त मूल्य पर निर्भर करती है।

मान लो कि जब उत्पन्न (या आय) की सतह P^0 पर है, किसी मशीन का आविष्कार हो जाना है, जिससे तत्काल स्वेच्छा से कुछ पूँजी लगा दी जाती है। जैसे ही विनियोग की मात्रा में अपनी सामान्य सतह से अधिक वृद्धि हो तो उत्पादन (या आय) में भी P^0P^1 की दिशा में वृद्धि होने लगेगी और यह रेखा दद के साम्य-पथ (equilibrium path) से दूर होती जायगी। उत्पादन में होनेवाली इस वृद्धि से आरंभ अधिक विनियोग होगा और प्रेरणा प्राप्त कर बड़े हुए विनियोग से उत्पादन

(या आय) में और वृद्धि होगी। इस प्रकार उत्पादन बढ़ता जायगा और यह वृद्धि तब तक होगी, जब तक कि "पूर्ण रोजगार या क्रियाशीलता की स्थिति" (full employment ceiling) नहीं आ जाती। पूर्ण रोजगार की स्थिति में उत्पादन (या आय) अधिकतम होता है और अधिकतम उत्पादन तब होता है, जब प्रायः सभी साधनों का पूर्ण उपयोग किया जाय। यह पूर्ण रोजगार की अंतिम सीमा कही जाती है, क्योंकि इसके आगे उत्पादन बढ़ा सकना असम्भव होता है। विनियोग की प्रत्येक सतह पर पूर्ण रोजगार की स्थिति में हुए उत्पादन की कुल मात्रा फफ रेखा द्वारा प्रदर्शित की गई है।



चित्र न० ३९

यदि एक बार हम इस स्थिति को प्राप्त कर ले तो फिर उत्पादन तथा आय को इस से अधिक नहीं बढ़ाया जा सकता है। आर्थिक व्यवस्था कुछ समय तक इसी अधिकतम उत्पादन की रेखा के अनुरूप ही चलती रहेगी, परन्तु शीघ्र ही फिर उसे नीचे की दिशा में झुकना पड़ेगा। इसका कारण निम्नलिखित है। स्वेच्छा से तथा प्रेरणा से किये गये विनियोगों के प्रभाव के फलस्वरूप कुल उत्पादन पूर्ण क्रियाशीलता की सतह तक बढ़ा दिया गया है। प्रेरित विनियोग को वास्तव में उत्पादन वृद्धि से प्रेरणा मिली। जब उत्पादन में वृद्धि होना बन्द हो जाता है, तब यह प्रेरित विनियोग भी विलकुल बन्द हो जायगा। एक बार जब उत्पादन की मात्रा पूर्ण क्रियाशीलता की सतह छू लेती है, तब इसके आगे उत्पादन नहीं बढ़ाया जा सकता है। इसलिये जब आर्थिक व्यवस्था में फफ की स्थिति प्राप्त हो जाती है तो प१ पर उत्पादन में वृद्धि होना बन्द हो जाती है और इसके बाद प्रेरित विनियोग भी खत्म हो जाता है। इस स्थिति के बाद केवल स्वेच्छा से किये गये विनियोग चालू रहते हैं। परन्तु केवल इसी प्रकार के विनियोग की कुल मात्रा पूर्ण क्रियाशीलता की स्थिति में होनेवाले उत्पादन की आवश्यकताओं की

पूर्ति नहीं कर सकती है। इसके फलस्वरूप उत्पादन पूर्ण क्रियाशीलता की सतह से नीचे गिरने लगेगा। जैसे ही उत्पादन में गिरावट आने लगेगी विनियोगकर्ता कुछ पूँजी वापस ले लेंगे। यदि उत्पादन में गिरावट आने से पूँजी की वापसी भी उसी दर से होने लगे जिस दर से उत्पादन बढ़ने पर पूँजी लगाई गई थी तो उत्पादन में काफी तेजी से कमी होने लगेगी, जो क^१क रेखा द्वारा दर्शायी गई है। परन्तु ऐसा नहीं होता है। उत्पादन के स्थिर साधनो मशीन इमारत इत्यादि में लगाई गई पूँजी को तुरत वापस नहीं लिया जा सकता है। इसमें काफी लम्बा समय लगता है। इसलिये उत्पादन में जिस गति से कमी होती है वह क^१क^२ रेखा द्वारा दर्शायी गई है।

अब तक यह प्रतीत होता है कि उत्पादन में जो कमी होगी वह वृद्धि की अपेक्षा अधिक समयित रीति से होगी। परन्तु व्यवहार में हम इसका विपरीत पाते हैं। उत्पादन में कमी होने की एक विशेषता यह है कि एक बार कमी आरम्भ हो जाने पर उत्पादन तेजी से गिरने लगता है। हिक्स का मत है कि इसका मुख्य कारण मुद्रा है। उत्पादन में कमी होते ही वस्तुओं की बिक्री कठिन होती जाती है और स्थायी उत्पादक साधनो में लगी हुई पूँजी भारी बोझ बन जाती है। दिवालियेपन की दर में भी वृद्धि हो जाती है। इसके फलस्वरूप द्रवता पसन्दगी में तेजी से वृद्धि होगी। इसका साख पर प्रतिकूल प्रभाव पड़ेगा और साख में तगी आने पर तत्सम्बन्धी कार्यों में गिरावट बहुत तेजी से हो जाती है और इससे आर्थिक मंदी की स्थिति और गभीर बन जाती है।

वास्तव में यही हिक्स का सिद्धान्त है। हमने उसका केवल सारांश दिया है। इस सिद्धान्त पर विस्तार से लिखने की आवश्यकता है। हिक्स के इस सुसंगठित-सिद्धान्त के साथ इस सीमित क्षेत्र में पर्याप्त न्याय किया जा सकता है।

तात्पर्य (Conclusion)—अर्थशास्त्र के ज्ञान की हमारी जो वर्तमान अवस्था है, उसमें व्यवसाय-चक्र के सब कारणों को पूर्णरूप से समझना सम्भव नहीं है। इस सम्बन्ध में जो साहित्य प्राप्त है, वह बहुत विवादपूर्ण है और साथ ही निरन्तर बढ़ रहा है। परन्तु अर्थशास्त्रियों में जितना मतभेद पहले-पहल दिखता है, वास्तव में उतना है नहीं। व्यवसाय-चक्र किसी एक कारण से नहीं होता, बल्कि कई कारणों के परिणाम-स्वरूप होता है। इन कारणों में कभी एक प्रधान हो जाता है और कभी दूसरा या तीसरा।

उपाय (Remedies)—व्यवसाय-चक्र के कुपरिणाम इतने भयंकर होते हैं, विशेषकर बेकारी की मात्रा के सम्बन्ध में। आज हमारे सामने सबसे बड़ी समस्या व्यवसाय-चक्र के परिवर्तनों के कुपरिणामों को दूर करना मुद्रा सम्बन्धी उपाय है। है। परन्तु दुर्भाग्य से अभी तक अर्थशास्त्र के विद्वानों में इस सम्बन्ध में सही नीति पर मतभेद नहीं है। इस सम्बन्ध में जो उपाय बतलाये गये हैं, वे तत्सम्बन्धी छानबीन पर ही निर्भर हैं। जो अर्थशास्त्री

①

चक्र के कारण मुद्रा-सम्बन्धी वतलाते हैं, उनका विश्वास है कि मुद्रा की पूर्ति पर नियंत्रण रखने से ये कुपरिणाम दूर हो सकते हैं। उनका मत है कि बैंक अपनी दर को नियंत्रित करके और उसका उपर्युक्त परिचालन करके अथवा खुले बाजार की नीति ग्रहण करके व्यवसाय-चक्र के परिवर्तनों के घरे को बहुत कम कर सकते हैं। जब व्यवसायो के बहुत अधिक विस्तृत होने के लक्षण दिखते हैं, तब केन्द्रीय बैंक को तुरन्त कुजी घुमानी चाहिये और बैंक दर बढ़ा देनी चाहिये तथा बाजार में ऋण-पत्र बेचना चाहिये। इसी प्रकार जब मदी के लक्षण प्रकट होने लगें, तब बैंक दर कम करके, ऋण-पत्रों को खरीद करके तथा इसी प्रकार के अन्य उपायो द्वारा परिस्थिति को काबू में रखा जा सकता है। इस प्रकार यदि केन्द्रीय बैंक काफी साहसी और दूरदर्शी है, तो वह व्यवसाय-चक्र के लहरो के समान गति को काबू में रख सकता है और उसके कुपरिणामो को टाल सकता है।

2

जो लोग उपभोग की कमी के सिद्धान्त के समर्थक हैं, वे बैंक-दर के नियंत्रण और परिचालन तथा खुले बाजार की नीति से सतुष्ट नहीं हैं। उनका मत है कि उपभोग कम करने की प्रवृत्ति रोककर अधिक उपभोग करने की प्रवृत्ति को प्रोत्साहन देना चाहिये। क्योंकि व्यावसायिक मदी की तह में उपभोग कम करने की प्रवृत्ति रहती है। कर प्रणाली इस प्रकार की होनी चाहिये, जिससे आय-वितरण में अधिक असमानता न हो; आय में अधिक समानता होना चाहिये, जिससे आय में अधिक समानता अत्यधिक वचत करने की प्रवृत्ति का मूल कारण हट जावे। हावसन का मत है कि तेजी के समय में मजदूरी भी बढ़ाई जानी चाहिये। मजदूरी बढ़ाने और लाभ घटाने से उपभोग बढ़ेगा और वचत की दर कम होगी। लाभ घटाने से व्यवसायी उधार लेने के लिये उत्सुक नहीं होंगे और साहूकार ऋण देने के लिये उत्सुक न होंगे। इसलिये ऋण की उत्पत्ति कम होगी। उसी दर से कीमतें भी बढ़ेंगी।

②

जिन अर्थशास्त्रियों का मत है कि व्यवसाय चक्र उत्पादक वस्तुओं की मायाओं में परिवर्तनों के कारण होते हैं, उनका कहना है कि तेजी के समय में उत्पादन में पूंजी कम और मदी के समय में अधिक लगानी चाहिये। उनके चक्र विरोधी आयात विचार में इन कुपरिणामों से बचने के लिये केवल मुद्रा-निर्यात कर नीति। सम्बन्धी उपाय ही अनुकूल परिस्थितियाँ उत्पन्न कर सकते हैं। परन्तु उनके व्यवसाय-चक्र समाप्त नहीं हो सकते। सबसे अच्छा उपाय यह है कि सरकार व्यवसाय-चक्र विरोधी आयात-निर्यात कर नीति ग्रहण करे और उसका उपयोग कई दिशाओं में करे। सरकार को अपने सार्वजनिक निर्माण कार्यों की योजना इस प्रकार बनानी चाहिये कि मदी के समय में अधिक रुपया खर्च हो और तेजी के समय में कम। उदाहरण के लिये मदी के समय में अधिक पोस्ट

अफिय खोलना चाहिये, अधिक सड़कें, रेलें तथा नहरें बनानी चाहिये। इससे बेकारी में कमी होगी, आयो में वृद्धि होगी और उपभोग बढ़ेगा। मंदी के समय में करो में कमी करना चाहिये, विशेषकर व्यवसायजनित लाभ पर लगनेवाले करो में। इससे लोग पूँजी लगाने के लिये उत्साहित होंगे। मंदी के समय में सरकारी बजट ऋणात्मक अर्थात् कमी वाली होनी चाहिये और उनकी पूर्ति ऋणों से करनी चाहिये।

तेजी के समय में सार्वजनिक निर्माण कार्य कम कर देना चाहिये, व्यवसायजनित लाभ पर ऊँचे कर लगाना चाहिये, जिससे लोग व्यवसाय में पूँजी कम लगावे और सरकारी बजट धनार्थक होना चाहिये अर्थात् खर्च से आय अधिक हो। इस अधिक आय को पुरानी कमी मिटाने में खर्च करना चाहिये। ये तथा कुछ अन्य बातें मंदी के समय में ग्रहण करने की सलाह दी गई है, जिससे उपभोग को प्रोत्साहन मिले और लोग व्यवसाय में पूँजी लगावें। इससे व्यवसाय-चक्र नहीं होंगे।

अध्याय ४८

मुद्रा-प्रबन्ध

(Monetary Management)

बाह्य और आन्तरिक दृढ़ता (External vs. Internal Stability) — युद्ध के पहले स्वर्णमान का ध्येय विनिमय सन्बन्धी दृढ़ता प्राप्त करना था। इसी दृष्टि से उसका नियन्त्रण और प्रबन्ध किया जाता था। विनिमय की दरें स्वर्ण (आयात-निर्यात) दरों के सर्कीर्य दावरे के बीच में दृढ़ रखी जाती थी और आन्तरिक कीमतों तथा लागतों के परिवर्तनों में मनचाहे रूप में परिवर्तन होने दिये जाते थे।¹ इस बात में अब सन्देह नहीं किया जाता कि विनिमय की दरों की दृढ़ता के कारण समार को बहुत लाभ हुआ। उसने एक देश से दूसरे देश में बड़ी मात्रा में माल भेजने में बहुत सुविधा हुई है। उसने एक देश को पूँजी को दूसरे देश में लगाने का प्रोत्साहन मिला और इस प्रकार अन्तर्राष्ट्रीय पूँजी की मात्रा में वृद्धि हुई। परन्तु ऐसे आलोचकों की भी कमी नहीं थी, जिन्होंने विनिमय की दृढ़ दरों की उपयोगिता में सन्देह किया और उनकी आलोचना की।

¹ अगला अध्याय देखो।

इन आलोचकों का कहना है कि विनिमय की दृढ़ता का बहुत मामूली-सा अर्थ होता है। उसका अर्थ केवल विनिमय की दरों की दृढ़ता होती है। लेकिन उसका अर्थ देशी

मुद्रा के विदेशी मूल्य की दृढ़ता नहीं होती। विदेशी व्यावसायी को वह विनिमय-दरों के ख़तरनाक परिवर्तनों से अवश्य वचा देती है। लेकिन जो उत्पादक निर्यात के लिये उत्पादन करता है, उसकी रक्षा वह नहीं करनी, क्योंकि न तो वह

निर्यात कीमतों की दृढ़ता का आश्वासन देती है और न वह कीमतों और लागतों के बीच दृढ़ सम्बन्ध का आश्वासन देती है। जो व्यवसायी निर्यात के लिये उत्पादन करता है, उसकी लागत देश की आन्तरिक परिस्थितियों पर निर्भर करेंगी और अपने माल के लिये उसे जो मूल्य मिलेगा, वह ससार के मूल्य-सतह पर निर्भर करेगा। "विदेशी व्यवसाय का जो सिद्धान्त केवल दलाल या आदितियों के स्वार्थों पर ध्यान देता है, किन्तु देश के उत्पादक के स्वार्थों की रक्षा की तरफ ध्यान नहीं देता, वह सिद्धान्त बहुत ही सकीर्ण है।" फिर एक बात यह भी है कि यदि विनिमय की दर में दृढ़ता रही, तो अन्य देशों में जो गड़बड़ी होगी, उसका हानिकारक प्रभाव हमारे देश की व्यवस्था पर भी पड़ेगा। यदि अमेरिका में कोई राजनीतिक गड़बड़ी होती है, तो उसका आर्थिक प्रभाव तुरन्त भारत पर पड़ता है। इसलिये अच्छा यह होगा कि हम ऐसी नीति ग्रहण करें, जिससे देश की आन्तरिक कीमतों में दृढ़ता रहे। विनिमय की दरों की परवाह हमें नहीं करनी चाहिये।

परन्तु इस प्रकार कहने से यह समस्या और भी जटिल हो जाती है। "इन दो उपायों में से किसी एक को नितान्त आवश्यक बतलाना न केवल बात को बड़ा-चड़ाकर कहना है, बल्कि गलत कहना है।"¹ यदि देश की आन्तरिक आर्थिक परिस्थितियों में परिवर्तन होते हैं, तो विनिमय की दरों की दृढ़ता अधिक समय तक नहीं बनी रह सकती। सन् १९३० के बाद स्वर्णमान का जो पूर्ण पतन हुआ, उसने इस बात को अच्छी तरह प्रमाणित कर दिया। इसी प्रकार यदि विनिमय की दरों में बड़े-बड़े परिवर्तन होते हैं, तो केवल आन्तरिक कीमतों की दृढ़ता प्राप्त करने में सफलता नहीं मिल सकती। जो देश विदेशी व्यवसाय और विदेशों में पूंजी लगाने में कोई भाग नहीं लेता, केवल वह एक के बिना दूसरे को प्राप्त कर सकता है। जब कोई देश अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय में एक अच्छी मात्रा में भाग लेता है, तो विनिमय की दर में अस्थिरता होने से उस देश में आन्तरिक मूल्य-सतह में भी अस्थिरता आवेगी। इसमें केवल यह शर्त है कि देश का मूल्य-सतह निश्चित करने में आयात मूल्यों का काफी भाग रखना चाहिये। इसलिये व्यापक रूप में दोनों प्रकार की स्थिरता एक दूसरे पर निर्भर है। इसमें सन्देह नहीं कि कुछ अवसरों पर दोनों प्रकार की स्थिरताओं में आपस में संघर्ष हो सकता है (जैसे कि

¹ "To put the two as absolute alternatives is not merely an exaggeration, it is untrue."

द्वितीय और क्रान्ति के समय में, अल्पकालीन पूँजी के असाधारण आवागमन में इत्यादि) मुद्रा-नीति का उद्देश्य इन दोनों प्रकार की नीतियों में अधिक से अधिक सामंजस्य स्थापित करना होना चाहिये। लेकिन केवल बाह्य दृढ़ता पर बहुत अधिक जोर नहीं देना चाहिये। अधिक अधिक जोर ऐसी नीति स्थिर करने पर देना चाहिये, जिससे आन्तरिक कीमतों और लागतों में दृढ़ता उत्पन्न हो सके।

मुद्रा के उद्देश्य और कीमतें (Monetary Aims and Prices)—यदि मान लिया जाय कि हमारा उद्देश्य आन्तरिक कीमतों का उचित प्रबन्ध करना होना चाहिये तो अगला प्रश्न यह उठता है कि कीमतों की गति कैसी होनी चाहिये? फिलिप्स हम इस प्रश्न को छोड़ देते हैं कि क्या हम वास्तव में कीमतों का नियन्त्रण कर सकते हैं? मान लो, हम नियन्त्रण कर सकते हैं। तो फिर हमें कीमतें कैसी रखनी चाहिये—दृढ़, उठती हुई या गिरती हुई?

उन्नीसवीं शताब्दी के अन्तिम भाग में मार्शल ने लिखा था कि गिरता हुआ मूल्य-सतह अच्छा होगा। बढ़ती हुई कीमतों के काल में भविष्य के सकट के बीज छिपे रहते हैं। इसी काल में ऐसे कार्य होते हैं, जिनके फलस्वरूप आगे मंदी आती है और अधिक व्यवस्था को उसके कूपरिणाम भोगने पड़ते हैं। इसलिये मार्शल ने गिरती हुई कीमतों का समर्थन किया। परन्तु सन् १९१४ के पहले जो प्रचलित मत था वह निम्न दो में से किसी एक बात का समर्थन करता था—या तो मूल्य-सतह धीरे-धीरे उठती हुई होनी चाहिये या दृढ़ होनी चाहिये। अधिकांश लेखक दृढ़-मूल्य-सतह के पक्ष में थे।

धीरे-धीरे उठती हुई मूल्य-सतह (A gently rising Price-level)—क्रमशः उठती हुई मूल्य-सतह का समर्थन इसलिये किया जाता है कि उससे व्यवसाय को बहुत समर्थन मिलता है। जब कीमतें बढ़ती हैं, तब उत्पादकों के खर्च उतने नहीं बढ़ते, जितनी कि कीमतें। सभी जानते हैं कि मजदूरी की दर धीरे-धीरे कीमतों के पीछे-पीछे चलती है। इसलिये इस समय व्यवसायी लोग बहुत लाभ प्राप्त कर सकते हैं। अधिक लाभ की आशा से व्यवसायी लोग अधिक माल उत्पादन करने का प्रयत्न करेंगे। इसलिये बढ़ती हुई कीमतों के समय अधिक मजदूरों को काम मिलेगा जो अन्यथा नहीं मिलता। “बढ़ती हुई कीमतों के समय में सरकारी बेकार गृह (work houses) और बेकारों के नाम दर्ज करनेवाले रजिस्टर खाली हो जाते हैं तथा कारखानों मनुष्यों से भर जाते हैं। अच्छा यही होगा कि सब लोग काम में लग रहे, चाहे कुछ लोग महंगाई के कारण भले ही भुनभुनाते रहे। यह ठीक नहीं कि कुछ लोग आराम से सस्ते में रहे और कुछ सड़कों पर भूखो मरें।”¹

¹ Robertson, Money, p 139.

इस कथन में काफी सत्य है। परन्तु इस नीति के ग्रहण करने से जो कठिनाइयाँ होगी, उन पर भी हमें विचार करना चाहिये। इस नीति के समर्थन में जो दलीलें दी जाती हैं, वे इस अनुमान पर आधारित हैं कि तेजी में उत्पादन

त्रुटियाँ

कार्य करने के लिये व्यवसायियों को कुछ अतिरिक्त लाभ या लालच मिलनी आवश्यक है। यदि मूल्यों में दृढ़ता है,

तो इसका मतलब यह नहीं कि व्यवसायियों को उपयुक्त प्रोत्साहन नहीं मिलेगा। विभिन्न उद्योगों में जो तेजी मदी होती रहती है, उसमें प्रायः यथेष्ट प्रोत्साहन मिलते रहना चाहिये। इसके सिवा इस नीति का अर्थ यह होगा कि बढ़ती हुई कीमतों के कारण जो लाभ होंगे, उनमें व्यवसाय की प्रतिद्वन्द्विता में अयोग्य व्यवसायी भी अपना काम नकलना-पूर्वक चलाते रहेंगे। व्यवसायियों पर अपनी पूरी योग्यता के अनुसार काम करने का कोई दबाव नहीं रहेगा। एक खतरा यह भी है कि बड़े-बड़े लाभों की आशा में उत्पादक वस्तुओं का अत्यधिक उत्पादन होगा और सट्टा कांफी होगा, जिसमें तेजी आयगी। यदि ऐसा होता है और ऐसा होने की पूर्ण सम्भावना है, तो फिर मदी अवश्य आयगी और हमें उसका सामना करने के लिये तैयार रहना चाहिये। जब हम मदी के परिणाम-स्वरूप धन की हानि और बेकारी पर विचार करते हैं, तो हमें सदेह होने लगता है कि बढ़ती हुई कीमतों से वास्तव में फायदा होता है या नहीं। अन्त में सामाजिक न्याय (social justice) की विषय समस्या का भी प्रश्न उठता है। बढ़ती हुई कीमतों के काल में मजदूर-पेशा लोगों की वास्तविक आय का मुद्रा-मूल्य कम हो जाता है। पूँजी लगाने वाले वर्ग की मुद्रा आय का भी मूल्य कम हो जाता है। तब क्या यह उचित है कि व्यवसायियों के लाभ या हित की रक्षा के लिये इन वर्गों को लगातार हानि हीं सहनी पड़े?

दृढ़ मूल्य-सतह (A Stable Price-level)—दृढ़ मूल्य-सतह का अर्थ-शास्त्री बहुत अधिक समर्थन करते हैं। इसका एक कारण यह भी है कि यह नीति बहुत सरल है और जल्दी समझ में आ जाती है। गत कुछ वर्षों में हमें अस्थिर मूल्यों के कुपरिणामों का इतना अधिक अनुभव हुआ है कि उसको देखते हुए दृढ़ मूल्यों का लाभ बतलाना बिल्कुल फिजूल-सा लगता है। दूसरे, यह कहा जाता है कि अधिक व्यापक दृष्टि से भी इस नीति का समर्थन किया जा सकता है। मुद्रा मूल्य का मापक है और सब मापों की तरह उसका मूल्य भी दृढ़ या स्थिर होना चाहिये। पाउन्ड वजन का एक माप होता है और हम इसे स्वयंसिद्ध समझते हैं कि उसका वजन हमेशा एक-सा रहना चाहिये। व्यवसाय-चक्र के कारण चाहे मुद्रा से सम्बन्ध रखते हों, परन्तु यह बात बहुत अधिक सम्भव दिखती है कि मूल्यों के दृढ़ रहने से व्यावसायिक कार्यों में अत्यधिक परिवर्तन न होंगे। अन्त में इस नीति से साहूकारों तथा ऋण-दाताओं और मजदूर-पेशा तथा मालिकों के बीच न्यायपूर्ण सम्बन्ध स्थापित हो सकेंगे।

इस नीति की आलोचना के रूप में कभी-कभी यह कहा जाता है कि दृढ़ मूल्य-सतह व्यवसायियों को उपयुक्त प्रोत्साहन न मिलेगा। परन्तु कीमतों की दृढ़ता का अर्थ संकुल स्थिरता या यथा स्थिति नहीं है। विभिन्न उद्योगों में तेजी-मदी होती ही होगी। फिर इसका मतलब कीमतों की पूर्ण स्थिरता नहीं है। कीमतों में थोड़ी-बहुत टी-बढ़ी तो हमें स्वीकार करनी ही पड़ेगी। सूचक अंकों के आस-पास थोड़े-बहुत परिवर्तन तो होंगे ही और इनसे व्यवसायियों को उपयुक्त प्रोत्साहन मिलना चाहिये।

यद्यपि यह नीति बहुत सरल है, फिर भी मूल्यों की दृढ़ता स्थापित करने में कई कार की कठिनाइयाँ आती हैं। मूल्य-सतह कई प्रकार की होती है, जैसे फुटकर मूल्य सतह, थोक मूल्य-सतह इत्यादि। यदि हम मुद्रा का मूल्य स नीति की कठिनाइयाँ दृढ़ रखना चाहते हैं, तो फुटकर मूल्यों को दृढ़ रखना आवश्यक है। परन्तु यह संभव नहीं है। हमें पूरे-पूरे आँकड़े प्राप्त ही रहते, जिससे कि हम फुटकर मूल्यों का संतोषप्रद सूचक अंक बना सकें। एक कठिनाई यह भी है कि एक ही नाम की वस्तुओं के गुण भिन्न-भिन्न समयों पर बदलते रहते हैं। फिर बाजार में नई-नई वस्तुएँ आती रहती हैं और पुरानी गायब होती रहती हैं। इन कठिनाइयों के कारण थोक मूल्य से सूचक अंक को दृढ़ रखने की सलाह दी जाती है। परन्तु इस प्रकार का सूचक अंक भी कुछ चुनी हुई वस्तुओं के सम्बन्ध में संभव हो सकता है। परन्तु इसमें एक खतरा है। मान लो, ६० वस्तुएँ चुन ली जाती हैं और उनके मूल्य दृढ़ रखे जाते हैं। अन्य वस्तुओं के मूल्यों में परिवर्तन होने दिया जायगा, तब इन चुनी हुई वस्तुओं में पूँजी लगाना अधिक सुरक्षित होगा, क्योंकि इन वस्तुओं की कीमतों में अस्थिरता होने का खतरा नहीं रहेगा और अन्य वस्तुओं में पूँजी लगाना उतना सुरक्षित नहीं रहेगा। इसलिये चुनी हुई वस्तुओं में पूँजी लगाने की प्रवृत्ति अधिक देखी जावेगी और अन्य वस्तुओं के उत्पादन में लगी हुई पूँजी कम होने की प्रवृत्ति दिखावेगी। इस तरह पूँजी लगाने की दिशा बदल सकती है। इसलिये इस प्रकार के सूचक अंक की दृढ़ता वास्तविक आर्थिक दृढ़ता का आश्वासन नहीं दे सकती। एक अधिक विचार पूर्ण और मौलिक आलोचना यह है ताकि दृढ़-मूल्यों की नीतिका अर्थ यह नहीं हो सकता कि मुद्रा स्थिति और मुद्रा-संकुचन न होंगे। जिस देश में उद्योग सम्बन्धी तरह-तरह के आविष्कार होते रहते हैं, उसमें उत्पादन-वृद्धि के साथ-साथ मूल्यों में अपने आप कमी होनी चाहिये। परन्तु यदि कीमतें दृढ़ और स्थिर रखी जायँगी तो व्यवसायी अत्यधिक लाभ प्राप्त करने लगेंगे, उत्पादक पूँजी में अत्यधिक वृद्धि होगी और अन्त में मदी के कारण सब आर्थिक ढाँचा अस्त-व्यस्त हो जायगा। सन् १९२९ के पहले संयुक्तराज्य अमेरिका में यही हुआ। इस काल में फेडरल रिजर्व बोर्ड ने कीमतें लगभग स्थिर और दृढ़ रखी। परन्तु अमेरिका में उत्पादन तेजी से बढ़ रहा था। फल यह हुआ कि व्यवसायियों ने बहुत लाभ प्राप्त किये। स्टॉक एक्सचेंज में बड़ी तेजी आई और फिर एकदम से मदी आई और कीमतें धराशायी हो गईं। इसके विपरीत यह भी संभव है कि "कीमतें

मजबूत रहे और गिरने के बजाय गोदामों में माल जमा होता जाय या उत्पादन कम होता जाय। सिद्धान्त के रूप में हम इस निष्कर्ष पर पहुँच सकते हैं कि बहुत बड़ी मन्दी की परिस्थिति आ सकती है, जिसमें कि कीमतें तो मजबूत रहेगी; परन्तु कीमतें गिरने के सब परिणाम अपने कड़े रूप में प्रकट होंगे।”¹ इसलिये मजबूत या दृढ़ कीमतों से न तो दृढ़ वाकरी की स्थिति का आश्वासन मिलता है और न उपभोग का।

तटस्थ मुद्रा (Neutral Money)—मजबूत कीमतों के दोषों को देखते हुए कुछ वर्ष पहले मि० हेक (Hayek) ने एक मुझाव रखा था कि आदर्श मुद्रा नीति वह है, जो मुद्रा से सम्बन्ध न रखने के प्रभावों की क्रिया में मुद्रा को तटस्थ रहना चाहिये। कम से कम दखल देती है। मान लो, मुद्रा का चलन नहीं है, केवल वस्तु विनिमय की प्रणाली का चलन है। तब वस्तु विनिमय प्रणाली के अन्तर्गत विभिन्न वस्तुओं के बीच में विनिमय के अनुपात निश्चित किये जायँगे। मुद्रा-नीति ऐसी होनी चाहिये कि मुद्रा का माध्यम होने पर भी विनिमय के अनुपात वही रहने चाहिये। मुद्रा-प्रचलन से वह स्थिति ‘भ्रष्ट’ नहीं होनी चाहिये, जो कि वस्तु विनिमय प्रणाली के अन्तर्गत होती। अर्थात् दूसरे शब्दों में मुद्रा को कीमतों पर प्रभाव डालने में तटस्थ रहना चाहिये।

मि० हेक के मतानुसार यह उद्देश्य कीमतों की मजबूती द्वारा नहीं, बल्कि मुद्रा की जो मात्रा चलन में है, उसकी मजबूती द्वारा पूरा हो सकता है। यदि प्रभावपूर्ण मुद्रा (effective money) की पूर्ति स्थिर रखी जावे, तो मुद्रा की मात्रा में परिवर्तन होने पर भी विनिमय के ‘वास्तविक’ अनुपातों में कोई भ्रष्टता नहीं होने पावेगी। तब मूल्य-सतह उत्पादन-शक्ति के विपरीत अनुपात में बदलेगी। उत्पादन-कला सम्बन्धी आविष्कारों अथवा उत्पादन के नये प्राकृतिक साधनों की प्राप्ति के कारण यदि उत्पादन प्रणाली की योग्यता बढ़ जाती है, तो उससे उत्पादन की लागत प्रति इकाई पीछे कम हो जायगी। यदि मुद्रा की मात्रा स्थिर रखी जाती है, तो कीमतें भी गिरेगी और लाभ की मात्रा में कोई विस्तार नहीं होगा। परन्तु यदि युद्ध इत्यादि के कारण सम्पत्ति की क्षति होती है और उत्पादन-शक्ति कम होती है, तो कीमतें बढ़ेंगी। जनसंख्या में होनेवाले परिवर्तनों से भी कीमतों में परिवर्तन होते हैं। जनसंख्या में वृद्धि होने से कीमतें घटेंगी और जनसंख्या में कमी होने से कीमतें बढ़ेंगी। ध्यान रहे कि इस नीति

¹ “It is theoretically conceivable that there might be severe depression during which prices remain stable but in which all the consequences of a price-fall are reproduced in their strongest forms.”

के अन्तर्गत मुद्रा की मात्रा सब परिस्थितियों में स्थिर नहीं रखी जायगी। इसका अर्थ केवल इतना है कि सिर्फ 'प्रभावपूर्ण' मुद्रा की मात्रा स्थिर या निश्चित रखनी चाहिये। इस प्रकार जब मुद्रा की चलन का वेग कम हो जायगा, तो मुद्रा की मात्रा बढ़ जायगी। जब उत्पादन कार्य में उत्पादन की विभिन्न क्रियाओं की संख्या बढ़ जाती है, तब भी मुद्रा की मात्रा बढ़ जायगी।¹

मूल्य-सतह उत्पादन शक्ति के विपरीत अनुपात में परिवर्तित होने के पक्ष में बहुत कुछ कहा जा सकता है। इसका अर्थ यह होगा कि गिरती हुई कीमतों के रूप में ऋणदाता तथा पूंजी लगानेवाले वर्गों को उन्नति का अंश अपने आप मूल्य-सतह का उत्पादन प्राप्त हो जायगा। इसके सिवा मजदूरी पैसा लोगों को शक्ति से विपरीत वास्तविक मजदूरी ऊँची दर पर मिलेगी। "और इसके लिये अनुपात में बदलना / उन्हें बार-बार मुद्रा के रूप में मजदूरी बढ़ाने की माँग न करनी पड़ेगी और इस प्रकार की माँगें ऐसी होती हैं कि चाहे उनसे काम बन्द हो या न हो, परन्तु व्यक्तियों के आपस के सम्बन्ध कटु हो जाते हैं और रचनात्मक नेतृत्व की शक्तियाँ व्यर्थ खर्च हो जाती हैं।"²

परन्तु इस नीति को व्यावहारिक रूप में बड़ी-बड़ी कठिनाइयों का सामना करना पड़ता है। मुद्रा की प्रभावपूर्ण पूर्ति को स्थिर रखने के लिये मुद्रा की मात्रा को चलन के वेग में परिवर्तन होने पर अथवा व्यवसायों की व्यवस्था में इस नीति की कठिनाइयाँ परिवर्तन होने पर परिवर्तित करना पड़ेगा। परन्तु केन्द्रीय बैंक यह कब जानेगा और कैसे जानेगा कि मुद्रा के चलन के वेग में कितना परिवर्तन हुआ, अथवा विभिन्न फर्मों का एकीकरण या पृथक्करण कब, कैसे और कितना हुआ? इस नीति की सफलता के मार्ग में ये बाधाएँ वास्तविक और बहुत बड़ी हैं। जब हम बढ़ती हुई उत्पादन शक्ति पर विचार करते हैं, तब एक नई मौलिक कठिनाई उत्पन्न होती है। इस नीति के अन्तर्गत लागत-खर्च जैसे-जैसे कम किये जायँगे, वैसे-वैसे कीमतें गिरेंगी। इसके लिये एक आवश्यक शर्त यह है कि कीमतें एकाधिकार के अस्वाभाविक वातावरण में न पनपती हों। यदि कुछ कीमतों पर एकाधिकारी नियंत्रण है और वे गिरने से रोक ली जाती है, तो अन्य कीमतों में और अधिक गिरावट आवश्यक है, जिससे कि औसत कीमतें औसत लागतों के बराबर रहे। तब इन अन्य उद्योगों में बड़े लम्बे समय तक मंदी रहेगी। आवश्यकता इस बात की है कि वस्तुओं की कीमतों में गिरावट के अनुसार अन्य सब साधनों की कीमतें भी उसी अनुपात में गिरनी चाहिये। परन्तु यह मान लेना कि मजदूरी की दर, लगान या व्याज की दरों में, कीमतों में होनेवाले परिवर्तनों के अनुसार परिवर्तन स्वतंत्रापूर्वक किये जा सकते हैं, सब

¹ Hayek, Prices and Production. p. 124.

² Robertson, Money, p. 136.

कठिनाइयों को एक साथ हल करने के समान होगा। इसका अर्थ यह होगा कि इस सम्बन्ध में कोई कठिनाइयाँ हैं ही नहीं। अर्थात् व्याज की निश्चित दर सम्बन्धी कोई कठिनाई नहीं, मजदूरी की दर के नियंत्रण सम्बन्धी कोई समस्या ही नहीं है और यदि आर्थिक व्यवस्था इतनी लचीली और परिवर्तनशील है, तब एक मुद्रा नीति उतनी ही अच्छी होगी जितनी कि कोई दूसरी।

इन परस्पर विरोधी मतों को देखते हुए यह कहना कठिन है कि उपयुक्त मुद्रा नीति क्या होगी। परन्तु कम से कम एक बात पर अर्थशास्त्रियों का एक मत है—वह यह कि जहाँ तक संभव हो व्यवसाय को असाधारण परिवर्तनों में बचाना चाहिये और जहाँ तक आर्थिक व्यवस्था पर केवल मुद्रा के प्रभाव का सम्बन्ध है, वहाँ तक कीमतों में कुछ मजबूती या दृढ़ता लाने का उद्देश्य होना चाहिये। यह बात अवश्य है कि यदि उत्पादन किया मे वडे परिवर्तन होते हैं, तो आवश्यकता होने पर कीमतों में भी उचित परिवर्तन होने चाहिये।

अध्याय ४१

अन्तर्राष्ट्रीय मुद्रा कोष

६६५ (International Currency Fund)

अन्तर्राष्ट्रीय मुद्रा सन्वन्धी प्रस्ताव (International Currency Proposals)—हम देख चुके हैं कि विश्वव्यापी महान व्यावसायिक मंदी के समय में सब देशों को या तो विवश होकर या अपनी रक्षा के लिये स्वर्णमान छोड़ना पड़ा। उसके बाद के वर्षों में आर्थिक जगत में एक अस्तव्यस्तता का समय आया, जिसने अस्थिर विनिमय की दर, ऊँचे सरक्षक कर, मुद्रा के मूल्य में गिरावट तथा समझौते के आधार पर व्यवसाय विनिमय (quotas) की भरमार रखी। अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय की मात्रा में लगातार कमी होने लगी। लोग इस बात को महसूस करने लगे कि युद्धोत्तर काल में विभिन्न देशों के बीच में होनेवाले व्यवसाय को यदि विभिन्न प्रकार के बंधनों से मुक्त नहीं किया गया तो युद्ध में क्षत-विक्षत देशों का पुनर्निर्माण अच्छी तरह नहीं हो सकता और यह तब तक सम्भव नहीं था, जब तक कि विभिन्न देशों के बीच विनिमय की दरे दृढ़ नहीं रखी जाती। लेकिन युद्ध के पहले जैसा स्वर्णमान था और उसके विनिमय की दर जिस प्रकार बेलोचदार और कड़ी थी, उनका फिर से स्थापित करना उपयुक्त नहीं समझा जाता था। एक अपेक्षाकृत लोचदार आर्थिक व्यवस्था के लिये वह मान

बहुत ही सकुचित समझा जाता था। एक ऐसी नई व्यवस्था की आवश्यकता थी, जिसमें प्रत्येक देश अपनी आर्थिक व्यवस्था के प्रबन्ध और निर्माण में काफी स्वतन्त्रता रख सके। जैसे-जैसे युद्ध समाप्त होने की संभावना दिखने लगी, वैसे-वैसे लोग इस बात को महत्त्व करने लगे कि सबसे पहले अन्तर्राष्ट्रीय मुद्रा सम्बन्धी पुनर्निर्माण की समस्या हल होनी चाहिये। अमेरिका और इंग्लैण्ड के विशेषज्ञों ने इस समस्या पर एक वर्ष में अधिक तक वाद-विवाद किया। दोनों देशों के विशेषज्ञों ने अपनी-अपनी मुद्रा सम्बन्धी योजनाएँ एक दूसरे के विचाराधीन रखी। ब्रिटेन की योजना कीन्स योजना (Keynes Plan) कहलाती थी और अमेरिका की योजना White Plan। विशेषज्ञों के विचार विमर्श के परिणामस्वरूप एक तीसरी योजना बनी और जुलाई सन् १९४४ में अमेरिका के ब्रिटेन वुड्स नामक स्थान में राष्ट्रसंघ के प्रतिनिधियों का एक सम्मेलन हुआ। इस सम्मेलन ने थोड़े-से रद्दोददल के पश्चात् इस तीसरी योजना के प्रस्तावों को स्वीकार कर लिया और उन्हें विभिन्न देशों की सरकारों के पास स्वीकृति के लिये भेजा।

6 ब्रिटेन वुड्स का मुद्रा समझौता दो भागों में बँटा है। पहले भाग का सम्बन्ध अन्तर्राष्ट्रीय मुद्रा-कोष से है। दूसरे का सम्बन्ध अन्तर्राष्ट्रीय पुनर्निर्माण से है। अन्तर्राष्ट्रीय मुद्रा कोष के सदस्य वे देश होंगे, जो राष्ट्र संघ के सदस्य हैं और जो उस समझौते को स्वीकार करते हैं। इस कोष के स्थापित होने की एक शर्त यह थी कि इसे स्वीकार करने-वाली सरकारें जब कुल स्वीकृत पूँजी का ६५ प्रतिशत भाग इकट्ठा कर लेंगी, तब यह कोष स्थापित होगा। इसे स्वीकार करने की अवधि दिसम्बर सन् १९४५ के अन्त तक रखी गई थी। कोष की कुल पूँजी ८,८०,००,००,००० डालर होगी और इसे सदस्य देश देंगे। प्रत्येक देश का भाग समझौते में निश्चित कर दिया गया। अमेरिका का भाग २,७५,००,००,००० डालर है, ब्रिटेन का १,३०,००,००,००० डालर, रूस का १,२०,००,००,००० डालर, चीन का ५५,००,००,००० डालर, फ्रांस का ४५,००,००,००० डालर और भारत का भाग ४०,००,००,००० डालर रखा गया है। प्रत्येक देश अपने भाग का कम से कम २५ प्रतिशत भाग सोने में अथवा अपने भाग का १० प्रतिशत सोने और डालर में, जो भी कम हो, देगा। अपने भाग का बची अंश वह अपने देश की मुद्रा में दे सकता है।

कोष का प्रबन्ध इस प्रकार होगा। एक गवर्नरों का बोर्ड होगा, जिसमें प्रत्येक सदस्य देश का प्रतिनिधि रहेगा। यह बोर्ड नीति सम्बन्धी बड़े-बड़े प्रश्नों पर नीति निर्धारित करेगा। वास्तविक अधिकार कार्यकारिणी (Executive Committee) के हाथ में रहेंगे। इसने १२ सदस्य होंगे और इनमें से ५ सदस्य अमेरिका, रूस, इंग्लैण्ड चीन और फ्रांस द्वारा चुने जायेंगे। अमेरिका के अन्य देश दो डाइरेक्टर चुनेंगे। शेष अन्य देश पाँच डाइरेक्टर चुनेंगे। निर्वाचन आनुपातिक प्रतिनिधित्व प्रणाली (system of proportional representation) के अनुसार होगा। प्रत्येक सदस्य

को २५० वोट मिलेंगे और उनके अतिरिक्त अपनी पूंजी के भाग के प्रत्येक १,००,००० डालर के लिये एक वोट मिलेगा। कार्यकारिणी प्रबन्ध डाइरेक्टर (Managing Director) की नियुक्ति करेगी। वह कार्यालय का भी प्रबान रहेगा। कोप का प्रधान कार्यालय अमेरिका में रहेगा।

कोप की पूंजी का उपयोग विनिमय की दृढ़ता बनाने में विभिन्न सदस्यों के बीच में विनिमय सबन्धी सुविधाएँ स्थापित करने में, विनिमय की दर घटाकर प्रतियोगिता को टालने में तथा विदेशी विनिमय का जिन शर्तों में अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय में बाधा पड़ती है, उन्हें हटाने में किया जायगा। कोप के दो प्रधान उद्देश्य होंगे—एक तो सौदों के भुगतान करने की बहुमुखी व्यवस्था (multilateral system) स्थापित करना और दूसरा अन्तर्राष्ट्रीय व्यवसाय का विस्तार और मजबूत उन्नति करना। इस कोप का सम्बन्ध न तो गत युद्धजनित राष्ट्रीय ऋणों से है और न पुनर्निर्माण और कष्ट-निवारण से। उसका प्रबान काम विनिमय को दृढ़ रखना और अन्तर्राष्ट्रीय भुगतान सम्बन्धी सुविधाएँ देना है। विनिमय सम्बन्धी दृढ़ता स्थापित करने के लिये निम्नलिखित धाराएँ रखी गई हैं। कोप सम्बन्धी समझौता स्वीकार करते समय प्रत्येक सदस्य अपनी मुद्रा का सम मूल्य (par value) स्वर्ण के अथवा अमेरिका के डालर के अनुपात में निश्चित करेगा। विनिमय की सम दर (par value of exchange) वह होगी, जो कोप के कार्य प्रारम्भ होने से पहले साठवें दिन पर प्रचलित थी। प्रत्येक सदस्य विनिमय सम्बन्धी सब काम इस सम दर के आधार पर करेगा। इस प्रकार इस समझौते द्वारा विनिमय की दृढ़ता प्राप्त की जायगी। परन्तु आवश्यकतानुसार विनिमय की इस सम दर में परिवर्तन किया जा सकता है। स्वर्णमान में ऐसा करना सम्भव नहीं था।

कोप के अधिकारियों की अनुमति लेकर प्रत्येक सदस्य अपनी मुद्रा के सम मूल्य में १० प्रतिशत परिवर्तन कर सकता है। विनिमय की परिवर्तन-शील दर। इसमें बाधा डालने का कोप को कोई अधिकार नहीं होगा। यदि इससे परिस्थिति में सुधार नहीं होता है, तो वह सदस्य कोप के सामने इससे अधिक परिवर्तन करने का प्रस्ताव रख सकता है। कोप या तो इसमें अपनी स्वीकृति देगा अथवा यदि परिवर्तन प्रारम्भिक विनिमय की सम दर से अधिक है, तो कोप को अपना आपत्तिजनक मत ७२ घंटों के अन्दर प्रकाशित करना चाहिये। अधिक परिवर्तन तभी किये जा सकते हैं, जब कोप अपनी स्वीकृति दे दे और उसे 'सतोष हो कि किसी मौलिक असमानता को दुरुस्त करने के लिये इस प्रकार का परिवर्तन आवश्यक है।' इस प्रकार कोप/के द्वारा विनिमय की दरों में काफी दृढ़ता आ सकती है और साथ ही यदि किसी देश की आर्थिक व्यवस्था में कुछ ऐसे मौलिक परिवर्तन हों, जिनके कारण विनिमय की दर में परिवर्तन की आवश्यकता हो, तो उसके लिये भी ऐसी व्यवस्था है कि ये परिवर्तन समझौते के अनुसार सर्वसम्मति से आसानी से पास किये जा सकें।

अन्तर्राष्ट्रीय मुद्रा कोष

कोष का दूसरा प्रधान उद्देश्य ^१ अन्तर्राष्ट्रीय भुगतान सम्बन्धी सुविधाएँ बढ़ाना है।
 त लो, एक देश का विदेशी व्यवसाय विपक्षीय हो जाता है और व्यवसाय की बाकी
 का भुगतान करने के लिये उसे ऋणदाता देश की मुद्रा नहीं
 कोष और ऋणी देश। मिलती। सम्भव है कि ऐसी परिस्थिति में उस देश को अपने
 विदेशी विनिमय सम्बन्धी काम कम देने पड़ें और अपने विदेशी
 व्यवसाय पर भी नियंत्रण रखना पड़े। इस कठिनाई को हल करने के लिये इन उपायों
 का प्रवन्ध किया गया है। व्यावसायिक बाकी को पूरा करने के लिये एक सदस्य
 कोष से अपनी मुद्रा के बदले अपने ऋणदाता देश की मुद्रा आवश्यक मात्रा में खरीद
 सकता है। इस सम्बन्ध में कुछ शर्तें अवश्य हैं। पहली शर्त यह है कि बारह महीनों के
 भीतर कोई भी सदस्य कोष से अपने भाग की २५ प्रतिशत से अधिक की विदेशी मुद्रा नहीं
 खरीद सकता। दूसरे, इस प्रकार की कुल खरीद उस देश के भाग के १२५ प्रतिशत से
 अधिक नहीं होनी चाहिये। अत्यधिक आवश्यकता पड़ने पर इन शर्तों को कुछ ढीला
 किया जा सकता है। इस प्रकार किसी ऋणी देश की व्यावसायिक बाकी के भुगतान में
 जो अस्थायी कठिनाइयाँ आ जाती हैं, उन्हें वह इन उपायों की सहायता से हल कर
 सकता है। परन्तु यदि कोष में किसी समय देश की मुद्रा उसके भाग से अधिक जमा हो
 जाती है, तो कोष उस देश से एक निश्चित क्रमानुसार कुछ फीस या शुल्क लेता है।
 इसका उद्देश्य यह है कि एक तो इस काम के लिये कोष की सहायता बहुत अधिक न ली
 जाय और दूसरे व्यावसायिक बाकियों को प्रोत्साहन नहीं मिलना चाहिये। इन शुल्कों
 या फीस से बचने के लिये कोष की सहायता लेनेवाला देश यह प्रयत्न करेगा कि उसकी
 व्यावसायिक बाकी एक निश्चित सीमा या मात्रा से अधिक न बढ़ने पड़े।

इसलिये किसी देश को आवश्यक मात्रा में विदेशी मुद्रा बेचकर कोष उस देश को
 अपनी अन्तर्राष्ट्रीय भुगतान की बाकी पूरी करने में सहायता
 कोष और ऋणदाता देश। करता है। परन्तु सम्भव है कि कोष के पास आवश्यक
 विदेशी मुद्रा पर्याप्त मात्रा में न हो। अमेरिका जैसे ऋण-
 दाता देश के सम्बन्ध में यह हो सकता है। चालू हिसाब में वह अन्य देशों पर बहुत
 बड़ी मात्रा में उधार बाकी जमा कर सकता है। तब कोष के अधिकारी उस देश की
 अनुमति लेकर उसकी मुद्रा उधार ले सकते हैं। अथवा किसी अन्य जरिये से (उस देश
 की अनुमति से) उधार ले सकते हैं। अथवा सोने के बदले उस देश की मुद्रा खरीद सकते
 हैं। यदि इन उपायों से काम नहीं चलता तो कोष एक रिपोर्ट प्रकाशित करेगा और उसमें
 उस मुद्रा के प्राप्य न होने के कारण बतलावेगा और साथ ही यह सिफारिश करेगा कि
 उस मुद्रा में काम और भुगतान न होना चाहिये। जिस मुद्रा की कमी होती है और प्राप्त
 में कठिनाई होती है, कोष उसके राशन करने का प्रवन्ध कर सकता है और दूसरे सदस्यों
 को अनुमति दे सकता है कि उन मुद्रा में केवल सीमित मात्रा में भुगतान करें। सम्भव

है कि उन उपायो द्वारा ऋणदाता देश अधिक उदार हो जावे और अपनी मुद्रा अधिक मात्रा में देने लगे।

कोप की ये स्थायी धाराएँ हैं। अन्तरिम काल के लिये भी कुछ धाराएँ निर्धारित की गई हैं। अन्तरिम काल की अवधि तीन से लेकर पाँच वर्ष तक रखी गई है। इस अन्तरिम काल में सदस्य देश विनिमय सम्बन्धी अपनी विशेष शक्तें, मुद्रा सम्बन्धी अपनी विशेष व्यवस्था समझौता इत्यादि रख सकते हैं। लेकिन अन्तरिम काल के बाद ये सब बन्धन और शक्तें छोड़ देनी पड़ेंगी।

इस प्रकार अन्तर्राष्ट्रीय मुद्रा कोप की व्यवस्था इस अभिप्राय से की गई है कि विनिमय की दूरों को दृढ़ता प्राप्त हो सके और उन्हें एकदम सख्त इस योजना में स्वर्ण या बेलोचदार भी न बनाना पड़े। इस हद तक यह व्यवस्था का स्थान। युद्ध के पहले की स्वर्णमान की व्यवस्था से अच्छी है। अब प्रश्न उठना है कि इस योजना में स्वर्ण का स्थान क्या है? यद्यपि यह कोप स्वर्णमान के समान नहीं है, तथापि इस योजना में स्वर्ण का स्थान काफी महत्वपूर्ण है। इस कोप का उद्देश्य स्वर्ण को एकदम स्थानान्तरित करना नहीं है। प्रत्येक देश को कोप में अपने भाग की पूँजी का २५ प्रतिशत या तो सोने के रूप में देना पड़ता है या अपने सरकारी सोने के भाग का १० प्रतिशत डालर में। प्रारम्भिक समता या तो अमेरिकन डालर या स्वर्ण की दर में ही की जायगी। अर्थात् स्वर्ण सर्वमान्य सूचक रहेगा। तीसरे, जब कोप को कोई दुष्प्राप्य मुद्रा की काफी मात्रा नहीं मिलेगी तो वह उसे सोना देकर खरीद सकता है। इस प्रकार इन धाराओं द्वारा तथा इसी प्रकार की अन्य धाराओं द्वारा यह बात साफ जाहिर हो जाती है कि अन्तर्राष्ट्रीय-भुगतान का अन्तिम साधन सोना ही है। इस प्रकार स्वर्ण का स्थान अब भी प्रमुख है। यद्यपि अब वह राजा नहीं है, और साथ ही अब उसके हानिकारक प्रभाव भी छीन लिये गये हैं। यद्यपि विनिमय की दरें अब भी सोने में जाहिर की जावेगी, परन्तु ये दरें अब लोचदार हैं और आवश्यकतानुसार समय-समय पर बदली जा सकती हैं। इस कोप में विभिन्न देशों की मुद्राओं का संग्रह होता है और सोने के बदले अब इस संग्रह द्वारा देशों का आपस के लेन-देन का भुगतान हो सकता है।

दूसरे भाग में अन्तर्राष्ट्रीय पुनर्निर्माण और विकास बैंक स्थापित करने की योजना है। इस प्रकार के बैंक की आवश्यकता इसलिये हुई कि युद्ध के कारण सब देशों की बड़ी क्षति उठानी पड़ी है तथा उन्हें पुनर्निर्माण और विकास के लिये बड़ी मात्रा में पूँजी की आवश्यकता पड़ेगी। इसलिये यह आवश्यक है कि धनी देशों से गरीब देशों में पूँजी पहुँचे। यह भी जाहिर है कि केवल सयुक्तराज्य अमेरिका ही ऐसा देश है, जो आवश्यक पूँजी दे सकता है। दो महायुद्धों के बीच के वर्षों में विदेशों में पूँजी लगानेवाले अमेरिका के लोगों को इतना नुकसान हुआ कि इस बात का डर था कि शायद अब वे विदेशों में

पूँजी लगाने को तैयार न हो। इस बैंक के द्वारा इस प्रकार की कठिनाई को हल करने का प्रयत्न किया गया है। इस बैंक का प्रधान काम यह रहेगा कि जो लोग ऋणों में अपनी पूँजी लगावेंगे उसकी सुरक्षा का आश्वासन वह देगा। बैंक स्वयं ऋण नहीं देगा। वह ऋण देनेवाले लोगों को केवल यह आश्वासन देगा कि उनकी पूँजी खतरे में नहीं पड़ेगी, बल्कि सुरक्षित रहेगी। इस प्रकार एक विदेश को इस बैंक के जरिये उचित व्याज पर पूँजी मिलनी सम्भव हो जायगी। बैंक की अधिकृत पूँजी (authorised capital) दस अरब (१०,०००,०००,०००) डालर रहेगी। इसको एक लाख हिस्सों में बाँटा जायगा और बैंक के सदस्य इन हिस्सों को लेंगे। काम आरम्भ करने के लिये बैंक प्रारंभ में २० प्रतिशत पूँजी एक बार में अथवा थोड़ी-थोड़ी करके जमा करेगा। बाकी ८० प्रतिशत बाद में आवश्यकतानुसार जमा की जायगी। हिस्सेदारों को पूँजी का २ प्रतिशत भाग सोने में अथवा अमेरिकन डालर में देना पड़ेगा। बैंक के उद्देश्य देशों को आर्थिक पुनर्निर्माण के लिये पूँजी देना, ससार के साधनों का पुनः वितरण करके उनकी मुद्रा प्रणाली तथा साख को मजबूत बनाना इत्यादि हैं। बैंक का काम केवल सरकारों तथा उनके एजेंटों के साथ होगा। बैंक जितने ऋणों की जिम्मेदारी लेगा, उनके साथ निम्नलिखित शर्तें लगी रहेंगी। जो सदस्य देश ऋण लेगा, उसकी सरकार व्याज तथा मूलधन देने की जिम्मेदारी लेगी। चूंकि बैंक कुछ खतरा लेगा, इसलिये उसे कुछ मिलना चाहिये। इसी प्रकार की अन्य कुछ शर्तें हैं।

बैंक अन्तर्राष्ट्रीय ऋणों का इतनी काफी मात्रा में प्रबन्ध करेगा कि उससे पुनर्निर्माण की आवश्यकताएँ पूरी हो सकें। इस सम्बन्ध में बैंक बहुत महत्वपूर्ण काम कर सकता है। उसकी सफलता इस बात पर निर्भर करेगी कि साहूकार देश, विशेषकर संयुक्तराज्य अमेरिका, माल अथवा सेवाओं का ऋण देते समय बैंक के जरिये काम करेंगे और उसकी सेवाओं का उपयोग करेंगे।

राजकीय अर्थ व्यवस्था क्या है

(The Nature of Public Finance)

राजकीय अर्थ-व्यवस्था अर्थशास्त्र का वह भाग है, जो शासन सम्बन्धी सस्याओं के आय-व्यय की विवेचना करता है। वह उन सार्वजनिक सस्याओं के आय-व्यय का अध्ययन करता है, जो देश की सरकार अर्थात् शासन का अंग है।

राज्य अर्थ-व्यवस्था अर्थशास्त्र का एक अंग है। अर्थशास्त्र की तरह मनुष्य का अध्ययन वह भी समाज के एक सदस्य की दृष्टि में करता है। अर्थशास्त्र की अन्य शाखाओं की तरह इस शाखा का उद्देश्य कम से कम खर्च में अधिक में अधिक आर्थिक कल्याण प्राप्त करना है। यह बात बहुत पहले स्वीकार की जा चुकी है कि राज्य अर्थ-व्यवस्था अर्थशास्त्र का एक महत्वपूर्ण अंग है और उसका अध्ययन आवश्यक है। प्रारम्भ में अर्थशास्त्र को राजनीतिक अर्थशास्त्र (political economy) कहा जाता था। इसका संकेत प्राचीन नगर-राज्यों के आय-व्यय के प्रवन्ध से था।

राजकीय और निजी अर्थ-व्यवस्था (Public and Private Finance)-

मोटे तौर से यह कहा जा सकता है कि निजी और राज्य की अर्थ-व्यवस्था का प्रवन्ध लगभग एक ही प्रकार के सिद्धान्तों के आधार पर होता है। लेकिन फिर भी दोनों में कुछ महत्वपूर्ण अन्तर है। बहुधा सबसे बड़ा अन्तर यह बतलाया जाता है कि लोग तो अपनी आय के अनुसार खर्च करते हैं, परन्तु सरकार अपने खर्च के अनुसार आय करती है। एक कहावत है कि 'तेरे पाँव पसारिये जेती चादर होय'। जितनी चादर हो, उतना ही पाँव पसारना चाहिये। लोग प्रायः ऐसा ही करते हैं, परन्तु सरकार पहले यह निश्चय कर लेती है कि कितना पाँव पसारना है और तब उसके अनुसार चादर प्राप्त करने का प्रयत्न करती है। लेकिन इस कथन में कुछ अतिशयोक्ति भी है। कभी-कभी ऐसे मौके भी आ जाते हैं, जब आदमी अपने खर्च के अनुसार अपनी आय करने की कोशिश करता है। मान लो, एक आदमी विवाह करने का निश्चय करता है, तब उसके गृहस्थ जीवन का खर्च बढ़ जायगा और वह अपनी आय बढ़ाने की कोशिश करेगा। इसी प्रकार एक व्यक्ति की तरह सरकार भी अपनी आय के अनुसार खर्च करने का निश्चय करती है। मदी के समय में जब आय कम हो जाती है, तब सरकार भी अपना खर्च कम करने का

यत्न करती है, जिससे उसका व्यय आय के अन्दर ही रहे। इसलिये निजी और सरकारी आय-व्यय में जो अन्तर है, उसे बड़ा-चड़ाकर नहीं देखना चाहिये। फिर भी यह बात सत्य है कि दोनों की प्रकृति में कुछ अन्तर अवश्य है। यह बात तब अच्छी प्रकार समझ में आ जायगी, जब हम देखेंगे कि एक व्यक्ति अपनी आय और व्यय में किस प्रकार सतुलन या सामंजस्य स्थापित करने का प्रयत्न करता है। यदि किसी व्यक्ति के लिये किसी वर्ष अधिक खर्च करना आवश्यक हो जाय तो वह दो में से एक किसी प्रकार पूरा करने का प्रयत्न करेगा—या तो वह अधिक धन उपार्जित करने का प्रयत्न करेगा या वह ऋण लेगा। ऐसी परिस्थिति में सरकार भी दो में से कोई एक या दोनों तरीकों से काम लेगी। लेकिन यहाँ एक अन्तर देखने में आता है। सरकार या तो बाहरी लोगों से (अर्थात् विदेशों से) कर्ज ले सकती है या स्वयं अपने लोगों से (अर्थात् देश में ऋण लेगी।) अथवा वह देश में ही अधिक कागजी मुद्रा छापेगी। लेकिन एक व्यक्ति अन्य लोगों से ही ऋण ले सकता है। न तो वह स्वयं अपने से ऋण ले सकता है और न अपनी मुद्रा (I. O. U's legal tender) बना सकता है।

निजी और सरकारी खर्च में एक अन्तर और है। साधारणतः एक व्यक्ति अपना व्यय उपभोग की विविध बातों पर इस प्रकार करेगा कि उसे व्यय के प्रत्येक मद से एक बराबर सीमान्त उपयोगिताएँ प्राप्त होंगी। यद्यपि आदर्श रूप में यह शायद ही कभी किया जाता हो। सरकारी खर्च का भी आदर्श यही होना चाहिये। परन्तु सरकार यह आदर्श शायद ही कभी प्राप्त कर सकती है। भावुकता अथवा विशेष स्वार्थों के प्रभाव के कारण सरकार का रुपया बहुधा व्यर्थ की बातों पर खर्च होता है। नये प्रजातन्त्रों में अथवा जहाँ जातीय भावनाएँ बहुत प्रबल होती हैं, वहाँ यह प्रवृत्ति बहुत प्रबल होती है। परन्तु सरकारी खर्च के पक्ष में एक बात होती है, जिसे ध्यान में रखनी चाहिये। केवल सिद्धान्त की दृष्टि से यह कहा जा सकता है कि व्यक्ति के सम्बन्ध में यह मान लिया जाता है कि वह अपनी आय वर्तमान और भविष्य की आवश्यकताओं पर इस प्रकार खर्च करता है कि दोनों परिस्थितियों में अर्थात् अभी और भविष्य में उसे सम सीमान्त उपयोगिता प्राप्त होंगी। परन्तु वास्तव में लोग भविष्य की अधिक चिन्ता नहीं करते और भविष्य के लिये उपयुक्त प्रबन्ध भी नहीं करते, किन्तु राज्य अर्थात् सरकार भविष्य की तरफ इतनी लापरवाह नहीं होती और व्यक्तियों की अपेक्षा भविष्य के लिये अधिक प्रबन्ध करती है (अथवा करना चाहिये)।

एक अन्य महत्वपूर्ण अन्तर यह है कि व्यक्ति के लिये यह कहा जा सकता है कि उसकी भलाई इसी में है कि अपना खर्च अपनी सीमा के भीतर रखे। परन्तु राज्य के सम्बन्ध में अधिक खर्च से बहुधा कुल राष्ट्रीय आय में वृद्धि होती है और राज्य की आर्थिक स्थिति अधिक मजबूत हो जाती है। राज्य उत्पादन, रोजगारी तथा आय वृद्धि के लिये जो खर्च करता है, वह निजी खर्च की तरह नहीं होता। राज्य की आर्थिक नीति की सफलता

या असफलता इस बात से देखी जाती है कि सार्वजनिक खर्च का कुल राष्ट्रीय आय और व्यापारी पर कैसा प्रभाव पड़ता है।

राजकीय अर्थ-व्यवस्था के उद्देश्य (Aims of Public Finance)—इस पर विचार करते समय इस प्रश्न का उत्तर जानना आवश्यक है कि किन सिद्धांतों के आधार पर कर लगाये जाने चाहिये और सरकार को व्यय करना चाहिये? भिन्न-भिन्न समय पर विभिन्न लेखकों ने इस सम्बन्ध में अनेक सिद्धान्तों का सुझाव दिया है। इसमें से कुछ सिद्धान्तों पर हम आगे विचार करेंगे।

न्यूनतम व्यय का सिद्धान्त (Principle of Minimum Expenditure)
कुछ समय पहले यह एक सर्वमान्य सिद्धान्त था कि राजकीय अर्थ-व्यवस्था के सम्बन्ध में जितनी समस्याएँ उठती हैं, उनके लिये सबसे अच्छा सिद्धान्त यह होगा कि सरकार को कम से कम खर्च करना चाहिये और कम से कम कर लगाना चाहिये। यह सिद्धान्त दो बातों के आधार पर उचित ठहराया जाता था। एक यह थी कि उस समय व्यक्तिवाद (Individualism) के सिद्धान्त का बहुत अधिक प्रचार था। जिस प्रकार आदर्श सरकार शून्य या अस्तित्वहीन सरकार (Zero Government) मानी जाती थी, उसी प्रकार आदर्श राजकीय अर्थ-व्यवस्था वह होगी जिसमें आय और व्यय शून्य हो। अर्थात् सरकार को किसी व्यक्ति की स्वतंत्रता और सम्पत्ति में कम से कम हस्तक्षेप करना चाहिये। दूसरा विचार यह था कि सरकार का खर्च अधिकतर अनुत्पादक कार्यों पर होता है, लेकिन लोग उत्पादक कार्यों पर खर्च करते हैं। इसलिये ग्लैडस्टन कहा करता था कि घन लोगों की जेबों में फूलने-फलने के लिये छोड़ देना चाहिये।

लेकिन जो सिद्धान्त सरकारी खर्च को घटाकर न्यूनतम मात्रा में ले आना चाहते हैं, वह सिद्धान्त गलत है। सब कर हमेशा बुरे नहीं होते। कुछ करों द्वारा ऐसे काम होते हैं जिन्हें सामाजिक दृष्टि से उचित कहा जा सकता है। जब शराब पर कर लगाया जाता है, तो शराब की विक्री कम होती है और इस प्रकार एक सामाजिक उपकार होता है। यदि किसी शायतन कर द्वारा किसी राष्ट्रीय उद्योग की उन्नति होती है, तो उससे राष्ट्रीय आय बढ़ती है। फिर यह बात भी संभव है कि किसी व्यक्ति की अपेक्षा सरकार ज्यादा अच्छे कामों पर खर्च कर सकती है। एक व्यक्ति घुड़दौड़ या जुआ में खर्च कर सकता है, परन्तु सरकार गरीबों की शिक्षा पर खर्च कर सकती है। सरकारी खर्च से बहुधा देश की उत्पादन योग्यता में वृद्धि होती है। लेकिन इसका मतलब यह नहीं है कि जितना सरकारी खर्च होता है, वह सब अच्छे कामों पर होता है। कुछ लोग हैं, जो ऐसा कहते हैं और सरकारी खर्च में मनचाही वृद्धि का समर्थन करते हैं। परन्तु यह भी ठीक नहीं है। कुछ कर ऐसे होते हैं, जिनसे देश की राष्ट्रीय आय को निश्चित रूप से हानि पहुँचती है। उदाहरण के लिये आय-कर और मृत्यु-कर बहुत अधिक होने से लोगों की बचत कम होगी और उत्पादन गिरेगा। इसी तरह सरकारी खर्च की कुछ ऐसी

ई भी होनी है जो अच्छी नहीं होनी है। अनावश्यक युद्धों पर जो खर्च किया जाता है, वह बिल्कुल व्यर्थ खर्च होता है।

अधिकतम लाभ का सिद्धान्त (The Principle of Maximum Advantage)—एक दूसरा सिद्धान्त यह है कि सरकार को अपनी अर्थ-व्यवस्था इस प्रकार चलानी चाहिये कि उससे अधिक से अधिक सामाजिक लाभ प्राप्त हो सके। सरकार की आय करो द्वारा अथवा ऋणों द्वारा होती है और यह आय कमशः कई मदों पर खर्च होती है। इस प्रकार सम्पत्ति का हस्तान्तर लोगों के एक समूह से दूसरे समूह को लगातार होता रहता है और सम्पत्ति का जो उत्पादन होता है, उसकी मात्रा और प्रकृति में परिवर्तन होते रहते हैं। इन परिवर्तनों द्वारा अन्त में यदि अधिकतम सामाजिक सर्वोदय प्राप्त होता है और सब साधनों का समुचित उपयोग होता है तो वे परिवर्तन न्यायसंगत हैं।

यह जानने के लिये कि अधिकतम सामाजिक लाभ प्राप्त हुआ है या नहीं, हमें निम्नलिखित बातों पर विचार करना चाहिये। सबसे पहले राजकीय खर्च की प्रकृति और संगठन पर विचार करना चाहिये। संभव है कि कुछ बातों पर खर्च अधिक हो, परन्तु यदि उनकी प्रकृति उत्पादक पूंजी की है तो अंत में उनके द्वारा होनेवाला लाभ वर्तमान भार से कहीं अधिक होगा। संभव है कि कुछ भारी न हो, पर वे बिल्कुल अनुत्पादक हो सकते हैं। परन्तु इस प्रकार के खर्च यदि विदेशी आक्रमण से बचने तथा आन्तरिक सुरक्षा के लिये किये जाते हैं तो समाज के सर्वोदय की दृष्टि से वह न्यायसंगत हैं। यद्यपि आर्थिक सर्वोदय की दृष्टि से उन्हें न्यायोचित नहीं कहा जा सकता है। दूसरे, कर-प्रणाली की प्रकृति और तरीके भी महत्वपूर्ण होते हैं। यद्यपि कर के विभिन्न तरीकों से वन की वही मात्रा प्राप्त होगी, फिर भी एक तरीका दूसरे की अपेक्षा अधिक हल्का हो सकता है। तीसरे, उत्पादन शक्ति पर कर-नीति का अंतिम प्रभाव महत्वपूर्ण होता है। यदि कर-नीति को बनव करने की ईच्छा और शक्ति पर प्रतिरूप प्रभाव पड़ता है तो ऐसी कर-नीति को उचित नहीं कहा जा सकता है।

पूर्ण रोजगार या क्रियशीलता का सिद्धान्त (Principle of full employment)—जब इस बात को लोग दिनो-दिन महसूस कर रहे हैं कि राजकीय अर्थ-व्यवस्था का प्रबन्ध इस प्रकार होना चाहिये कि देश में पूर्ण रोजगार या क्रियशीलता की स्थिति बनी रहे। करो की दर और खर्च की दर विभिन्न आर्थिक जनकों पर इस प्रकार बाँटी जायें कि सरकारी तथा गैरसरकारी पूंजी को उत्पादन

व्यवसाय में लगने का प्रोत्साहन मिले और सामूहिक उपभोग में भी वृद्धि हो। इसमें सक्रिय माँग बढ़ेगी और यह वृद्धि इतनी काफी होगी कि सभी उपलब्ध श्रम को रोजगार में लगाया जा सकेगा अर्थात् श्रम की पूर्ण वाकारी या रोजन्दारी बनी रहेगी। कुछ भी हो, इस नीति के अनुसार आय तथा रोजगार को बहुत ऊँची सतह पर बनाये रखने के लिये सरकार को बहुत अधिक व्यय करना पड़ेगा।

कम विकसित देशों में यह अधिकाधिक अनुभव किया जा रहा है कि कर-प्रणाली के महत्वपूर्ण उद्देश्यों में से एक उद्देश्य यह होना चाहिये कि इसमें इन देशों के विनाय कार्यक्रम की वित्तीय आवश्यकताओं की पूर्ति करने में सुविधा हो सके। कर-प्रणाली ऐसी होनी चाहिए जिससे मुद्रा-स्फीति की स्थिति पंदा होने में रोकने हुए उपयुक्त गति से पूंजी-निर्माण में सहायता मिल सके। सारी स्थिति को ध्यान में रखते हुए यह प्रतीत होता है कि सबसे उपयुक्त कर प्रणाली वह होगी जिसमें मरतारी क्षेत्र में पूंजी लगाने के लिए समस्त उपलब्ध साधनों में वृद्धि होगी और निजी उद्योग-क्षेत्र में जहाँ तक मभव हो अपेक्षाकृत कम पूंजी लगायी जा सके। इसलिए इसके साथ सभी वर्गों द्वारा उपभोग के क्षेत्र में यथासभव आत्म-नियंत्रण की आवश्यकता पड़ती है।

इन उद्देश्यों के साथ अक्सर कुछ ओर बातें भी शामिल कर दी जाती हैं जैसे धनी वर्ग की आय का निर्धन वर्ग में पुन वितरण आदि।

अध्याय ५१

राजकीय खर्च

(The Role of Public Expenditure)

राजकीय खर्च का वर्गीकरण (Classification of Public Expenditure)—राजकीय खर्च के वर्गीकरण के सम्बन्ध में अर्थशास्त्र एकमत नहीं है। त्येक लेखक ने अपना अलग वर्गीकरण किया है।

जिस शासन में सब शक्ति केन्द्रित सरकार के हाथ में रहनी है, उसमें पहला वर्गीकरण राष्ट्रीय और स्थानीय वर्गीकरण के बीच में किया जाता है। सब शासन में खर्च के तीन वर्ग होते हैं—सघीय खर्च, राज्यों का खर्च और स्थानीय खर्च। जो खर्च केन्द्रीय शासन द्वारा किये जाते हैं, जैसे कि सुरक्षा, न्याय इत्यादि, उन्हें राष्ट्रीय खर्च कहा जाता है। परन्तु जो खर्च किसी एक स्थान में उसी से सम्बन्धित किसी बात पर किया जाता है, उसे स्थानीय खर्च कहते हैं जैसे कि किसी स्थान में पानी और प्रकाश इत्यादि के प्रबन्ध पर जो खर्च किया जायगा, वह स्थानीय खर्च कहा जायगा। सब शासन में खर्च के दो प्रधान मद होते हैं, एक सब शासन का और दूसरा राज्य को उन इकाइयों को जो मिलकर सब बनाते हैं। इन दोनों में से कौन अधिक महत्वपूर्ण है, यह बात इस पर निर्भर करती है कि शासन में सब को अधिक महत्व प्राप्त है अथवा राज्यों को। जो खर्चों से सब के सब राज्यों को लाभ पहुँचता है, उन्हें सघीय खर्च कहा जाता है, जैसे कि सुरक्षा, डाक और तार, केन्द्रीय शासन और दूतावास इत्यादि परराष्ट्र विभाग सम्बन्धी खर्च। परन्तु जो सब के किसी राज्य द्वारा केवल अपने शासन के सम्बन्ध किये जाते हैं, उन्हें राज्य सम्बन्धी खर्च कहा जाता है, जैसे कि पुलिस, शिक्षा, जेल इत्यादि। खर्च के कुछ मद ऐसे होते हैं, जो स्थानीय और राष्ट्रीय दोनों सूचियों में आते हैं और उनके विषय में यह कहना कठिन हो जाता है कि कहां तक वे स्थानीय हैं और कहां तक राष्ट्रीय। फिर भी शासन और कर्त्तव्य की दृष्टि से इस प्रकार का भेद और वर्गीकरण आवश्यक है।

कोहन (Cohn) के सुझाव के आधार पर प्लेन (Plehn) ने एक वर्गीकरण किया है, जिसका आधार यह है कि खर्च से नागरिकों को कितना लाभ पहुँचता है। उसने खर्च को चार भागों में बाँटा है। पहला खर्च वह है, जिससे सब नागरिकों को समान लाभ पहुँचता है, जैसे कि सुरक्षा, शासन, सड़कें इत्यादि। दूसरा, वे खर्च

(१)

जिनसे कुछ वर्गों को विशेष लाभ पहुँचता है। यह लाभ इन प्लेन का वर्गीकरण। वर्गों की शक्तिहीनता के कारण दिया जाता है। गरीबों को सहायता, वृद्धों को पेंशन इस प्रकार के खर्च के उदाहरण हैं। तीसरे प्रकार के खर्च वे हैं, जिनसे कुछ लोगों को विशेष लाभ होता है और सब लोगों को कुछ-न-कुछ लाभ मिलता है। न्याय शासन इसका उदाहरण है। चौथे प्रकार के खर्च वे हैं, जिनसे व्यक्तियों को एक विशेष लाभ प्राप्त होता है। सार्वजनिक कारनामे इसके उदाहरण हैं। लेकिन विशेष लाभ और सार्वजनिक (common) लाभ में स्थायी और दृढ़ अन्तर नहीं है। सामाजिक उन्नति के नाश-नाश एक प्रकार का लाभ दूसरे प्रकार में बदल सकता है।

डॉल्टन का मत है कि सार्वजनिक खर्चों को दो वर्गों में बाँटना चाहिये। एक वे जिनसे देश के सामाजिक जीवन की रक्षा बाह्य और आन्तरिक आक्रमणों से होती है। और दूसरे वे जिनमें सामाजिक जीवन की उन्नति होती है। डॉल्टन का वर्गीकरण। है। इसमें भी कठिनाई यह है कि कुछ खर्चों को छोड़कर बाकी या तो एक वर्ग में रखे जा सकने हैं या दूसरे वर्ग में। यह साफ-साफ नहीं कहा जा सकता कि कौन खर्च सामाजिक सुरक्षा बनाये रखने है और कौन खर्च सामाजिक उन्नति करते हैं।

खर्च उत्पादक भी हो सकते हैं और अनुत्पादक भी। परन्तु इस प्रकार के वर्गीकरण में यह प्रश्न उठ सकता है कि उत्पादन शक्ति के जाँचने का मापदण्ड क्या है? यदि हम लाभ को उत्पादन शक्ति का पैमाना मानें, तब बहुत से खर्च अनुत्पादक कहे जावेंगे, यद्यपि उनके द्वारा सामाजिक लाभ बहुत से होते हैं। भारत में सिंचाई के बहुत से साधन हैं, जिन पर हानि ही होती है, लाभ नहीं। इनका प्रभान उद्देश्य दुष्कालों से रक्षा करना है। इसलिये हम इस खर्च को अनुत्पादक खर्च नहीं कह सकते। उत्पादन शक्ति का सबसे अच्छा पैमाना या मापदण्ड शायद रोबिन्सन ने दिया है।¹ उसके मतानुसार "कोई भी सरकारी खर्च जिससे प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से देश के प्राकृतिक साधनों या मानव शक्ति की उन्नति होती है अथवा उनका अधिक अच्छा उपयोग होता है तो उससे देश की उन्नति होगी और सम्पत्ति बढ़ेगी। और इस प्रकार जन्त में उस खर्च की लागत पूरी हो जायगी। अर्थात् वह खर्च अदा हो जायगा। इसमें एक शर्त यह है कि अधिक खर्च से जो लाभ होगा वह अधिक करो द्वारा होनेवाली हानि से कम न हो। इस प्रकार आवागमन और यातायात के साधनों पर, शिक्षा पर, सार्वजनिक स्वास्थ्य पर और कारखानों में श्रमिकों की समुन्नति पर जो खर्च किया जाता है, वह

दीर्घकाल में उत्पादक होता है। इस मापदण्ड के अनुसार शान्तिकाल में शस्त्रीकरण और युद्ध पर जो खर्च किया जाता है, उसका अधिकांश अनुत्पादक होता है, क्योंकि वह अधिक सम्पत्ति के लिये नहीं, बल्कि उसको नष्ट करने के लिये किया जाता है।

डॉल्टन ने वर्गीकरण का दूसरा आधार दिया है—^① एक अनुदान (grants) और दूसरा क्रय मूल्य (purchase prices) अथवा खरीद की कीमते। यदि कोई खर्च किया जाय और उसके बदले में उसी ही कोई वस्तु अनुदान और क्रय मूल्य या सेवा मिल जाय तो उसे क्रय मूल्य कहते हैं और यदि खर्च के बदले में कोई वस्तु न मिले तो उसे अनुदान कहा जायगा। सरकारी नौकरो, सैनिकों और ठेकेदारों को जो वेतन और रुपया दिया जाता है, उसे क्रय-मूल्य कहते हैं। परन्तु गरीबों को सहायता और बूढ़ों को पेंशन इत्यादि के रूप में जो रुपया खर्च किया जाता है, उसे अनुदान कहते हैं। अनुदान रुपया जोर सेवाएँ दोनों रूप में हो सकता है, जैसे कि मुफ्त में शिक्षा और दवा इत्यादि देना भी अनुदान है।

उत्पादन पर खर्च का परिणाम (Effect of Expenditure on Production)—बहुत से लोगों का मत है कि सरकार जो भी खर्च करती है, वह अनुत्पादक होता है। परन्तु यह मत कुछ महत्वपूर्ण बातों पर विचार नहीं करता। पहली बात तो यह है कि सरकार का बहुत-सा खर्च सम्पत्ति का एक व्यक्ति समूह से दूसरे व्यक्ति समूह को केवल परिवर्तन मात्र है। जैसे कि सरकारी ऋणों पर व्याज, वृद्धों को पेंशन इत्यादि। दूसरे, सार्वजनिक शिक्षा और स्वास्थ्य पर जो खर्च किया जाता है, उससे लोगों की कार्यक्षमता प्रत्यक्ष रूप से बढ़ती है। फिर कुछ सरकारी खर्च ऐसे होते हैं, जिनसे देश की अधिक सम्पत्ति उत्पन्न करने की शक्ति बढ़ती है। रेल, तार और डाक इस श्रेणी में आते हैं। इनका सबसे अच्छा प्रबन्ध केवल सरकार ही कर सकती है। अन्त में कुछ ऐसे खर्च होते हैं, जिन्हें केवल सरकार ही अपने सिर पर ले सकती है, गैर-सरकारी कम्पनियाँ नहीं ले सकती। जिस देश की आबादी घनी नहीं है, उस देश में कोई गैर-सरकारी कम्पनी रेलें बनाकर लाभ नहीं उठा सकती, यद्यपि अन्त में देश को उनसे अभिमत लाभ और उन्नति होगी। ऐसे मदों पर केवल सरकार ही खर्च कर सकती है।

जहाँ तक खर्च का काम करने और बचत करने (ability to work and save) की शक्ति पर प्रभाव का प्रश्न है, तो यह कहा जा सकता है कि उससे इस प्रकार की योग्यता बढ़ती है। सरकारी खर्च का काफी अंश शिक्षा पर, मस्तिष्कजनक बनवाने पर, स्वस्थ-साधन का खर्च कम करने पर, बच्चों को स्कूल में शैक्षणिक आहार देने पर, और शारीरिक तथा मानसिक विकास के माध्यमों इत्यादि पर होना है और उससे सारे देश की उत्पादन शक्ति बढ़ती है। परन्तु यह बात हम एतदम निश्चित रूप से उस खर्च के सम्बन्ध में नहीं कह सकते, जिसका प्रभाव काम करने की और बचत

करने की इच्छा पर पड़ता है। जब मजदूरो को यह मालूम होता है, कि बुढ़ापे में उन्हें सरकार की ओर से पेंशन मिलेगी, तो उनकी बचत करने की इच्छा कम हो सकती है। लेकिन जब आर्थिक सहायता के सम्बन्ध में कोई शर्त लगा दी जाती है, जैसे कि आर्थिक सहायता केवल बीमारी के समय मिल सकती है, इसमें काम करने और बचत करने की इच्छा कम न होगी। यदि ऐसा प्रबन्ध किया जा सके कि जो व्यक्ति अधिक काम करेगा, उसे अधिक सरकारी सहायता मिलेगी तो उसमें काम करने की इच्छा बढ़ेगी। परन्तु सब बातों पर विचार करके डाल्टन इस नतीजे पर पहुँचता है कि अनुदान मिलने की आशा के फलस्वरूप उत्पादन में थोड़ी-सी कमी की सम्भावना हो सकती है।

अन्त में राजकीय या सरकारी खर्च के परिणामस्वरूप आर्थिक मायनों का एक उद्योग से दूसरे उद्योग में और एक पेशे में दूसरे पेशे में जाने का प्रश्न उठता है और इस सम्बन्ध में अन्तिम रूप में निश्चयपूर्वक कुछ नहीं कहा जा सकता। उन सब बातों पर अधिक सरकारी खर्च करना वितरण के प्रभाव। आवश्यक है, जिनसे कि देश के मायनों का वितरण विभिन्न पेशों और उद्योगों में इस प्रकार होता है कि देश में पूर्ण वाक़ारी बनी रहती है। इस नियम का ज्ञान न होने के कारण के बहुत से साधन ऐसे कामों और स्थानों में चले जाते हैं, जिनसे कोई लाभ नहीं होता। युद्ध सम्बन्धी उद्योगों पर जो खर्च किया जाता है, वह इसी प्रकार के लाभ-रहित खर्च की श्रेणी में आता है। यही बात उन उद्योगों को सरक्षक आर्थिक सहायता देने में लागू होती है, जिनके लिये देश में प्राकृतिक सुविधाएँ नहीं हैं। परन्तु एक बात ध्यान में रखनी आवश्यक है। सब राजकीय खर्चों पर केवल आर्थिक दृष्टि से विचार करना उचित नहीं है। कुछ अन्य कारण भी हों सकते हैं, जो आर्थिक कारणों के बराबर अथवा उनसे भी अधिक महत्वपूर्ण हों।

वितरण पर राजकीय खर्च का प्रभाव (Effect of Public Expenditure on Distribution)—इस पुस्तक में कई स्थानों पर यह कहा गया है कि अधिकतम सन्तोष या तुष्टि के दृष्टिकोण से यह वाछनीय होगा कि असमानता की मात्रा में और कमी होनी चाहिये। जितनी असमानता इस समय देखने में आती है, उससे कम होनी चाहिये। अब प्रश्न यह उठता है कि राजकीय खर्च से असमानता कितनी घटती है। मोटे तौर से खर्च को दो भागों में बाँटा जा सकता है—एक खर्च वह जिससे व्यक्तियों को लाभ पहुँचता है और दूसरा वह जिससे सारे समाज को लाभ पहुँचता है।

पहले प्रकार के खर्च में ऐसी कई बातें होती हैं, जिससे प्रत्यक्ष रूप से या सीधे तरीके से गरीबों के पास सम्पत्ति का परिवर्तन या हस्तान्तर होता है। आय पर बढ़ते हुए क्रम से कर लगाना और बुद्धों को पेंशन देना, इस प्रकार का प्रत्यक्ष परिवर्तन है। परन्तु ये प्रत्यक्ष परिवर्तन मुद्रा के रूप में बहुत कम होती है। परिवर्तन के अधिक प्रचलित

तरीके ये होते हैं कि गरीब वर्गों को मुफ्त में वस्तुएँ और सेवाएँ दी जाती हैं जैसे कि मुफ्त चिकित्सा का प्रवन्ध, मुफ्त शिक्षा का प्रवन्ध इत्यादि। इसमें भी प्रभाव वही पड़ता है, अर्थात् धनिकों के खर्च पर गरीबों को लाभ होता है। असमानता घटती है और तुष्टि की कुल मात्रा बढ़ती है।

जिन खर्चों से देश के किसी एक स्थान के सब लोगों को लाभ पहुँचता है, जैसे कि अच्छी सड़को द्वारा अथवा किसी शहर में मुफ्त में पानी मिलने से, उनसे सम्पत्ति के वितरण पर प्रभाव तो अवश्य पड़ता है। परन्तु यह जानना बहुत कठिन है कि अलग-अलग लोगों पर व्यक्तिगत रूप में कितना और कैसा प्रभाव पड़ता है।

परन्तु राजकीय खर्च द्वारा सम्पत्ति का पुनर्वितरण करने के प्रयत्न में एक बड़ा खतरा यह रहता है कि वचत की मात्रा में कमी हो जायगी। जिन लोगों पर कर लगेगा, उनकी वचत कमेगी और जिन लोगों को इस खर्च से लाभ मिलेगा उनकी वचत भी कमेगी। यदि वचत की मात्रा में कमी होती है, तो भविष्य में वितरण के लिये और भी कम मात्रा प्राप्त होगी। खर्च के प्रभावों और परिणामों के सम्बन्ध में कालविन कमेटी का मत है कि “उत्पादन और वितरण पर खर्च के जो प्रभाव होते हैं, उनमें आपस में सघर्ष मालूम होता है। परन्तु वास्तव में कुछ हद तक सघर्ष नहीं होता। कठिनाई यह जानने में होती है, कि दोनों के बीच में सतुलन कहाँ किया जाय।”¹ राजकीय खर्च का उद्देश्य अधिक से अधिक सामाजिक लाभ होना चाहिये और सब प्रकार के राजकीय खर्च पर इसी दृष्टिकोण से विचार करना चाहिये।

¹ C. B. J., Committee Report, p 105.

अध्याय ५२

राजकीय आय के साधन

(Sources of Public Income)

राजकीय आय के साधन—सरकार की आय एक तो करों द्वारा होती है और दूसरे करों के सिवा अन्य जरूरतों में भी हो सकती है। अन्य जरूरतों या माधनों को हम इन श्रेणियों में बांट सकते हैं—(क) शुल्क (fees), (न) मूल्य (prices), (ग) विशेष निर्धारण (special assessments), (घ) जुर्माना अथवा आर्थिक दंड (fines and penalties)। कुछ आय उपहारों के रूप में हो सकती है, परन्तु इसकी मात्रा नगण्य होती है।

कर किसी व्यक्ति की सम्पत्ति पर वह अनिवार्य वसूली होती है, जो सरकार बदले में बिना किसी लाभ का आश्वासन दिये उससे लेती है। इसलिये जैसा कि हम यहाँ देखेंगे एक अनिवार्य अदाई होती है, और वह मूल्य में भिन्न होती है। दूसरी विशेषता यह है कि व्यक्ति को कर से चाहे कोई लाभ मिले, या न मिले, पर उसे कर देना ही पड़ेगा। “कर में और सरकार द्वारा ली जानेवाली अन्य वसूलियों में अन्तर रहता है। कर क सार यह रहता है कि करदाता और सरकार में इस प्रकार का कोई समझौता नहीं रहता कि कर के बदले में करदाता को सरकार प्रत्यक्ष रूप में कुछ देगी।” एक धनी व्यक्ति यह कहकर, कर नहीं टाल सकता, चूंकि उसके बच्चे नहीं हैं, इसलिये वह सार्वजनिक शिक्षा सम्बन्धी कर नहीं देगा। कर सार्वजनिक हित के लिये दिया जाता है। सरकार सब कर दाताओं की एक समान भलाई करती है। यह तर्क स्वीकार नहीं किया जा सकता कि कर दाता को जितना लाभ प्राप्त हो, उसी के अनुपात में उसने कर लेना चाहिये।

सरकार कुछ व्यक्तियों के लिये कुछ विशेष प्रकार की सेवाएँ करती है और बदले में उनसे शुल्क (fees) लेती है। सेवाएँ प्रायः नियंत्रण और नियमन (control and regulation) के सम्बन्ध में की जाती हैं। शुल्क और कर में यह अन्तर होता है कि शुल्क देनेवाला किसी लाभ विशेष के बदले में यह शुल्क देता है, परन्तु कर सार्वजनिक हित के लिए दिया जाता है। शुल्क की मात्रा सेवा की लागत के बराबर होती चाहिये। अर्थात् शुल्क प्रायः लाभ विशेष के अनुपात में होती है। परन्तु वास्तविक व्यवहार में शुल्क सेवा की लागत से अधिक होता है।

सेवाओं और वस्तुओं की बिक्री से सरकार को जो आय होती है, उसे मूल्य (price) कहते हैं। कभी-कभी सरकार साधारण व्यवसायी की तरह कई प्रकार

राजकीय आय के साधन

के व्यवसाय करती है और इन व्यवसायों की विक्री से जो आय होती है, उसे कीमत कहते हैं। सरकार अपने जंगलो से सागीन की लकड़ी और अपने कारखानों से नमक बेचती है। कर के समान मूल्य देना अनिवार्य नहीं होता। यदि हम पोस्टकार्ड न खरीदें बयवा रेल-यात्रा न करें तो हम सरकार को मूल्य देने के लिये बाध्य नहीं होते। जो लोग इन वस्तुओं और सेवाओं से लाभ नहीं उठाते उन्हें मूल्य देने के लिये बाध्य नहीं होना पड़ता। यदि किसी विशेष प्रकार के लाभ का उपयोग किया जाय तो उसके लिये भी मूल्य देना पड़ता है। जिस सेवा के लिये शुल्क दिया जाता है, वह सेवा जनता के लिये अधिक महत्वपूर्ण समझी जाती है, वनिस्वतः उस सेवा के जिसके लिये 'मूल्य' दिया जाता है। शुल्क में मूल्य की अपेक्षा सार्वजनिक हित अधिक निहित होता है।

जब स्थावर सम्पत्ति अर्थात् भूमि (real property) में सरकार के प्रयत्नों द्वारा कोई सुधार या तरक्की होती है और उस सुधार के लिये भूमि का स्वामी सरकार को कुछ द्रव्य देता है, तो उसे विशेष निर्धारण (special assessment) कहते हैं। यदि इम्प्रूवमेन्ट ट्रस्ट किसी मुहल्ले में एक पार्क बनाता है, तो आस-पास की भूमि या मकानों का मूल्य बढ़ जाता है और इस प्रकार उन मकान-मालिकों को लाभ होता है। इस लाभ के परिणामस्वरूप यदि ट्रस्ट इन मकान-मालिकों से कोई कर वसूल करता है तो उसे "विशेष निर्धारण" कहेंगे। यह कर या द्रव्य उसी विशेष लाभ के लिये दिया जाता है और उसी के अनुपात में दिया भी जाता है। यह ध्यान रहे कि जो सुधार किया जाय, वह सार्वजनिक हित के उद्देश्य से किया जाय।

राजकीय आय के इन विभिन्न साधनों के बीच में साफ-साफ अन्तर जानना हमेशा आसान नहीं होता। शुल्क और कीमतों को करो से अलग पहचानने में प्रायः कठिनाई होती है। जब कभी सरकार शुल्कों की दर सेवाओं की लगभग से अधिक रख देती है, तो वे लगभग करो के समान हो जाते हैं। भारत में अदालतों के शुल्क का उपयोग कुछ हद तक उत्तराधिकार की सम्पत्ति पर कर लगाने के लिये किया जाता है। यदि किसी व्यवसाय में सरकार का एकाधिकार है, तो सरकार कीमत इतनी अधिक बढ़ा सकती जितनी कि प्रतियोगिता की परिस्थितियों में कभी न बढ़नी। फ्रांस की सरकार व तम्याकू के उत्पादन के सम्बन्ध में एकाधिकार प्राप्त थे। उसने इन अधिकारों का उपयोग इस प्रकार किया कि उसे बहुत लाभ हुआ। इन परिस्थितियों में सरकार कीमत लेनी है, वह कर के समान हो जाती है। इसलिये यह कहना ठीक ही है कि शुल्क और मूल्य एक दूसरे में घुलने-मिलते रहते हैं।

राजकीय आय के साधन (Sources of Public Income)

राजकीय आय के साधन—सरकार की आय एक तो करो द्वारा होती है और दूसरे करो के सिवा अन्य जरियों से भी हो सकती है। अन्य जरियों या साधनों को हम उन श्रेणियों में बाँट सकते हैं—(क) शुल्क (fees), (ग) मूल्य (prices), (ग) विशेष निर्धारण (special assessments), (घ) जुर्माना अथवा आर्थिक दंड (fines and penalties)। कुछ आय उपहारों के रूप में हो सकती है, परन्तु इसकी मात्रा नगण्य होती है।

कर किसी व्यक्ति की सम्पत्ति पर वह अनिवार्य वसूली होती है, जो सरकार बदले में बिना किसी लाभ का आश्वासन दिये उससे लेती है। इसलिये जैसा कि हम यहाँ देखेंगे, एक अनिवार्य अदाई होती है, और वह मूल्य से भिन्न होती है। दूसरी विशेषता यह है कि व्यक्ति को कर से चाहे कोई लाभ मिले, या न मिले, पर उसे कर देना ही पड़ेगा। “कर में और सरकार द्वारा ली जानेवाली अन्य वसूलियों में अन्तर रहता है। कर का सार यह रहता है कि करदाता और सरकार में इस प्रकार का कोई समझौता नहीं रहता कि कर के बदले में करदाता को सरकार प्रत्यक्ष रूप में कुछ देगी।” एक धनी व्यक्ति यह कहकर, कर नहीं टाल सकता, चूँकि उसके बच्चे नहीं हैं, इसलिये वह सार्वजनिक शिक्षा सम्बन्धी कर नहीं देगा। कर सार्वजनिक हित के लिये दिया जाता है। सरकार सब कर दाताओं की एक समान भलाई करती है। यह तर्क स्वीकार नहीं किया जा सकता कि कर दाता को जितना लाभ प्राप्त हो, उसी के अनुपात में उसने कर लेना चाहिये।

सरकार कुछ व्यक्तियों के लिये कुछ विशेष प्रकार की सेवाएँ करती है और बदले में उनसे शुल्क (fees) लेती है। सेवाएँ प्रायः नियंत्रण और नियमन (control and regulation) के सम्बन्ध में की जाती हैं। शुल्क और कर में यह अन्तर होता है कि शुल्क देनेवाला किसी लाभ विशेष के बदले में यह शुल्क देता है, परन्तु कर सार्वजनिक हित के लिए दिया जाता है। शुल्क की मात्रा सेवा की लागत के बराबर होनी चाहिये। अर्थात् शुल्क प्रायः लाभ विशेष के अनुपात में होती है। परन्तु वास्तविक व्यवहार में शुल्क सेवा की लागत से अधिक होता है।

सेवाओं और वस्तुओं की बिक्री से सरकार को जो आय होती है, उसे मूल्य (price) कहते हैं। कभी-कभी सरकार साधारण व्यवसायी की तरह कई प्रकार

जब स्थावर सम्पत्ति अर्थात् भूमि (real property) से सरकार के प्रयत्नों द्वारा कोई सुधार या तरक्की होती है और उस सुधार के लिये भूमि का स्वामी सरकार को कुछ द्रव्य देता है, तो उसे विशेष निर्धारण (special assessment) कहते हैं। यदि इम्प्रूवमेन्ट ट्रस्ट किसी मुहल्ले में एक पार्क बनाता है, तो आस-पास की भूमि या मकानों का मूल्य बढ़ जाता है और इस प्रकार उन मकान-मालिकों को लाभ होता है। इस लाभ के परिणामस्वरूप यदि ट्रस्ट इन मकान-मालिकों से कोई कर वसूल करता है तो उसे “विशेष निर्धारण” कहेंगे। यह कर या द्रव्य उसी विशेष लाभ के लिये दिया जाता है और उसी के अनुपात में दिया भी जाता है। यह ध्यान रहे कि जो सुधार किया जाय, वह सार्वजनिक हित के उद्देश्य से किया जाय।

राजकीय आय के इन विभिन्न साधनों के बीच में साफ-साफ अन्तर जानना हमेशा आसान नहीं होता। शुल्क और कीमतों को करो से अलग पहचानने में प्रायः कठिनाई होती है। जब कभी सरकार शुल्कों की दर सेवाओं की लागत से अधिक रख देती है, तो वे लगभग करो के समान हो जाते हैं। भारत में अदालतों के शुल्क का उपयोग कुछ हद तक उत्तराधिकार की सम्पत्ति पर कर लगाने के लिये किया जाता है। यदि किसी व्यवसाय में सरकार का एकाधिकार है, तो सरकार कीमत इतनी अधिक बढ़ा सकती है जितनी कि प्रतियोगिता की परिस्थितियों में कभी न बढ़नी। फ्रांस की सरकार को तम्बाकू के उत्पादन के सम्बन्ध में एकाधिकार प्राप्त थे। उसने इन अधिकारों का उपयोग इस प्रकार किया कि उसे बहुत लाभ हुआ। इन परिस्थितियों में सरकार जो कीमत लेती है, वह कर के समान हो जाती है। इसलिये यह कहना ठीक ही है कि कर, शुल्क और मूल्य एक दूसरे में घुलने-मिलने रहते हैं।

कर-नीति के सिद्धान्त

(Principles of Taxations)

ऑडम स्मिथ के कर-नीति के सिद्धान्त (Adam Smith's Canons of Taxation)—आधुनिक राजनीतिक अर्थशास्त्र के जनक ऑडम स्मिथ ने कर-नीति के सम्बन्ध में कुछ नियम निर्धारित किये हैं। अर्थशास्त्र पर प्रत्येक पुस्तक में उनकी विवेचना आवश्यक है, नहीं तो वह पुस्तक अपूर्ण समझी जावेगी।

(१) योग्यता अथवा समानता के सिद्धान्त (Principle of Ability or Equality)—“प्रत्येक राज्य की प्रजा को अपनी योग्यता के अनुपात में राज्य-शामन के लिये कर देना चाहिये। योग्यता के अनुपात का अर्थ यह है कि राज्य की सुरक्षा के अन्तर्गत कितनी आय होती है।”

इस सिद्धान्त के अनुसार ऑडम स्मिथ ने कर देने का आधार देने की शक्ति या योग्यता रखी। अर्थात् कर देने में सबको एक समान त्याग करना पड़ेगा। जाहिर है कि एक धनी व्यक्ति किसी गरीब की अपेक्षा अधिक ऊँचे अनुपात में कर दे सकता है। इस-लिये कर प्रणाली क्रमशः प्रगतिशील होनी चाहिये। परन्तु इस सिद्धान्त के अर्थ या अभिप्राय के सम्बन्ध में अर्थशास्त्रियों में एकमत नहीं है। कुछ लोगों का मत है कि ऑडम स्मिथ का अभिप्राय यह था कि कर प्रणाली प्रगतिशील होनी चाहिये। इसके समर्थन में वे कहते हैं कि अपने प्रसिद्ध ग्रन्थ राष्ट्रों की सम्पत्ति (Wealth of Nations) में, जिसमें ऑडम स्मिथ ने इन सिद्धान्तों का प्रतिपादन किया है, आगे के भाग में लिखा है कि “यह अनुचित नहीं है कि धनी लोग करो के रूप में न केवल अपनी आय के अनुपात में दें, बल्कि अनुपात से कुछ अधिक देना चाहिये।” परन्तु अन्य लोग अनुपात शब्द पर जोर देते हैं, जिसे उसने अपने सिद्धान्त में उपयोग किया है और यह तर्क पेश करते हैं कि उसने आनुपातिक-कर व्यवस्था के सिद्धान्त का समर्थन किया।

(२) निश्चितता का सिद्धान्त (Principle of Certainty)—“जो कर प्रत्येक व्यक्ति के लिये देना आवश्यक है, वह निश्चित होना चाहिये, मनमाना नहीं। कर दाता को तथा अन्य सब लोगों को कर की मात्रा तथा देने का समय इत्यादि सब बातें साफ-साफ मालूम रहनी चाहिये।”

जिस व्यक्ति को एक वर्ष में जितना कर देना है, वह उसे साफ-साफ मालूम होना चाहिये, जिससे कि कर देने के पश्चात् वह अपनी आय और खर्च में ठीक-ठीक हिमाय बँठा सके।

राज्य को भी निश्चित रूप से मालूम होना चाहिये कि कर के रूप में उसे कितना धन प्राप्त होगा, जिससे कि वह अपना बजट सतुलित कर सके।

(३) सुविधा का सिद्धान्त (Principle of Convenience)—“प्रत्येक कर इस प्रकार लगाया चाहिये और ऐसे समय लगाना चाहिये कि देनेवाले को अधिक से अधिक सुविधा मिल सके।”

इस नियम का महत्व स्वयंसिद्ध है। यदि इसका पालन न किया जाय तो कर दाता को अनावश्यक कष्ट होगा। जैसे कि जमीन पर लगान या कर फसल आने के बाद लेना चाहिये।

(४) बचत का सिद्धान्त (Principle of Economy)—“प्रत्येक कर इस प्रकार लगाया जाय कि जो कुछ सरकारी खजाने में जाय, उसके सिवा लोगों की जेब से कम से कम खर्च हो।”

इस सिद्धान्त का अर्थ यह है कि कर वसूल करने का खर्च कम से कम हो। कर एकत्रित करने में कम से कम खर्च हो और साथ ही शासन-शक्ति ढीली न पड़ने पावे। यदि किसी कर के वसूल करने में ही उसका अधिकतर भाग खर्च हो जाय तो यह अनुचित होगा। इसी कारण से प्रत्येक देश में आय-कर की एक सीमा बाँव दी जाती है और उस सीमा से नीची आय पर कर नहीं लगाया जाता।

इन सिद्धान्तों की समीक्षा (An Examination of Canons)—सबसे पहले हमें पहले सिद्धान्त और बाकी तीन सिद्धान्तों में जो भेद है, उसे समझना चाहिये। पहला नियम कर-नीति से सम्बन्ध रखता है और बाकी तीन करों के शासन सम्बन्धी बातों से सम्बन्ध रखते हैं।

समानता और योग्यता के सिद्धान्त के सम्बन्ध में यह कहा जा सकता है कि वह अपना आशय साफ-साफ जाहिर नहीं करता। वह किसी सुनिश्चित सिद्धान्त के आधार पर नहीं बना है, बल्कि वह कुछ अंशों में नैतिक और कुछ अंशों में आर्थिक विचारों के आधार पर बना है। चूँकि वह कर-नीति में न्याय या औचित्य पर विचार करता है, इसलिये वह कुछ अंशों में नैतिक है और चूँकि वह कर दाता की आर्थिक-शक्ति पर विचार करता है कि राज्य की सुरक्षा में कर दाता की आय क्या है, इसलिये वह आर्थिक है। यह सिद्धान्त योग्यता का कोई मापदण्ड नहीं बतलाना, इसलिये उसका आशय साफ जाहिर नहीं होता। इसके सिवा, योग्यता का अर्थ कभी-कभी त्याग करने की शक्ति की समानता लगाया जाता है। परन्तु इसमें कुछ कठिनाइयाँ उत्पन्न होती हैं। इस अर्थ को स्वीकार करने से हम एक ठोस मापदण्ड से भाववाचक और मनोवैज्ञानिक मापदण्ड पर पहुँच जाते हैं। फिर यह सिद्धान्त साफ-साफ यह भी नहीं बतलाना कि हमें अनुपात के सिद्धान्त के आधार पर चलना है अथवा प्रगतिशील या बढ़ते हुए क्रम के सिद्धान्त के आधार पर।

यद्यपि निश्चयता और सुविधा से सिद्धान्त बहुत अच्छे और मूलतः महत्वपूर्ण हैं, परन्तु आजकल उनका महत्व अपेक्षाकृत कम हो गया है। जिस कर प्रणाली में इन दोनों नियमों का समावेश नहीं रहेगा, वह अपूर्ण व दोषपूर्ण मानी जावेगी। परन्तु कुछ सिद्धान्त इनसे कहीं अधिक महत्वपूर्ण हैं, जिन्हें ऑडम स्मिथ को अपनी विवेचना में शामिल करना चाहिये था, परन्तु उसने नहीं किया। उत्पादन शक्ति (productivity) और लोच (elasticity) के सिद्धान्त उपर्युक्त दोनों सिद्धान्तों से महत्वपूर्ण होते हैं।

अन्त में वचन या मितव्ययता के सिद्धान्त को आजकल अधिक महत्व दिया जाना है। ऑडम स्मिथ ने उसे उतना महत्व नहीं दिया। मितव्ययता से ऑडम स्मिथ का आशय केवल यह था कि कर इकट्ठा करने का खर्च बहुत कम होना चाहिये। सम्भव है कि ऐसी मितव्ययता की दृष्टि से कोई कर-प्रणाली बहुत अच्छी हो। पर साथ ही राष्ट्र की अर्थ-व्यवस्था पर उसके विनाशकारी प्रभाव पड़ सकते हैं। यदि आय-कर को दूरों का क्रम बहुत ऊँचा हो, तो आय-कर इकट्ठा करने में तो बहुत कम खर्च होगा, पर साथ ही राष्ट्रीय विस्तृत दृष्टिकोण से वह वचन या किताबत करनेवाला नहीं होगा, क्योंकि उसका अन्तिम परिणाम यह होगा कि राष्ट्रीय आय गिर जायगी। मितव्ययता-पूर्ण कर-प्रणाली को केवल वर्तमान का विचार नहीं करना चाहिये। उसे भविष्य का भी ध्यान रखना चाहिये। दूसरे शब्दों में कर ऐसा न्यायमग्न रहे कि उसका भार वनिक वर्ग पर बहुत अधिक न पड़े, नहीं तो पूँजी की वृद्धि रुक जायगी। इस प्रकार मितव्ययता का सिद्धान्त अन्त में कर के न्याय सिद्धान्त (equity) के साथ बँधा हुआ है। इस सम्बन्ध में इसी अध्याय में आगे विचार किया जायगा।

ऑडम स्मिथ के बाद के लेखकों ने उत्पादन-शक्ति और लोच के सिद्धान्तों का प्रतिपादन किया। यहाँ उन पर विचार करना आवश्यक है। करो को उत्पादक होना चाहिये। एक व्यावहारिक अर्थशास्त्री को पहली चिन्ता उत्पादन शक्ति। राज्य के लिये काफी धन प्राप्त करना होती है। वह यह देखता है कि किस कर से कितनी मात्रा मिलेगी। उसकी दृष्टि में सबसे अच्छा कर वह होगा, जिसमें होनेवाली आय जनसंख्या और उसकी आय को वृद्धि के साथ-साथ अपने-आप बढ़ती जावे। वस्तुओं पर कर लगाने से यह उद्देश्य पूरा हो जाता है। जनसंख्या में वृद्धि होने से अधिक वस्तुओं का उपयोग होता है और उन वस्तुओं के कर से अधिक आय प्राप्त होती है। कर-नीति का दूसरा महत्वपूर्ण सिद्धान्त यह है कि कर लोचदार होना चाहिए।

राज्य की आवश्यकताओं के अनुसार और कर दाताओं की शक्ति के अनुसार कर में घटने और बढ़ने की शक्ति होनी चाहिये। नहीं तो उस कर से लोगों को कष्ट होता।

लोच ।

लोच कोई नया सिद्धान्त नहीं है । वह केवल उत्पादन शक्ति और मितव्ययता के सिद्धान्तों का सम्मिश्रण है । परिवर्तन-शीलता या लोच किसी भी कर प्रणाली का बहुत महत्वपूर्ण और वाछनीय गुण है और करो के चुनने में कोई भी व्यवहार-कुशल अर्थशास्त्री इस गुण के प्रति उदासीन नहीं हो सकता ।

कर-नीति के सिद्धान्त

राज्य उचित रूप में नागरिकों से किस प्रकार अपनी आय प्राप्त कर सकता है, इस सम्बन्ध में और भी कई सिद्धान्तों का प्रतिपादन किया गया है । इन सिद्धान्तों में जो महत्वपूर्ण है, उनकी हम एक-एक करके विवेचना करेंगे ।

(क) लाभ सिद्धान्त (Benefit Theory) — इस सिद्धान्त के अनुसार राज्य के अन्तर्गत प्रत्येक नागरिक को जितना लाभ मिलता है, उसके अनुसार उससे कर लिया जाना चाहिये । सरकार के कार्यों से किसी व्यक्ति को जितना अधिक लाभ मिलता है, उस व्यक्ति को उन कार्यों के खर्च पूरे करने के लिये उतने ही अधिक कर देने चाहिये । राज्य की कुछ सेवाएँ ऐसी होती हैं, जिनसे कुछ व्यक्तियों को विशेष लाभ होते हैं और कुछ सेवाएँ ऐसी होती हैं, जिनसे सब लोगों को एक समान लाभ होता है । कौन ने इस मोटे आधार पर राजकीय खर्च का वर्गीकरण किया था । लाभ के सिद्धान्त का प्रतिपादन राज्य के कार्यों का एक सर्वांगतापूर्ण व्यक्तिवादी विचार करके किया गया है ।

लेकिन केवल इसी सिद्धान्त के आधार पर कर-नीति उचित रूप से नहीं समझाई जा सकती । हम जानते हैं कि राज्य सर्वहित के लिये जो कार्य करता है, उसी के लिये कर दिया जाता है । प्रत्येक व्यक्ति को मिलनेवाला लाभ अलग-अलग नहीं मापा जा सकता । उदाहरण के लिये, हमें सेना और पुलिस से जो लाभ मिलता है, उसे हम कैसे नाप सकते हैं ? अथवा एक अच्छी व्याप-प्रणाली से हमें जो लाभ मिलता है, उसे हम कैसे नाप सकते हैं ? कर की जो मात्रा हम देते हैं, उसका राज्य में हमें मिलनेवाले लाभों से कोई अनुपात नहीं होता । यदि कोई अनुपात होने लगे, तो फिर बहुर कर न रहेगा । इसके सिवा हम सिद्धान्त के अनुसार राज्यों की अर्थशास्त्रियों को अधिक कर देना पड़ेगा, क्योंकि सरकार ने उन्हें अधिक लाभ मिलने हैं । यह बात विद्वद्गण अनर्कपूर्ण है । लेकिन एक दृष्टिकोण से इस सिद्धान्त को उचित नहीं समझते हैं । वह यह है कि "यदि अन्तर्गत आधार को छोड़कर यह देना ज्ञापित कि राज्य में कुछ नागरिकों को न्यून मित्राकर

कितना लाभ होता है, तो हम यह कह सकते हैं कि करो की कुल मात्रा के बदले में राज्य से कुल मिलाकर इतना लाभ होता है।¹

(ख) सेवा की लागत सम्बन्धी सिद्धान्त (The Cost of Service Principle)—सेवा की लागत सम्बन्धी सिद्धान्त ओर अधिक व्यक्तिवादी है। इस सिद्धान्त का कहना है कि राज्य जो सेवाएं करता है, उनके वास्तविक खर्च या लागत को पूरा करने के लिये कर लगाये जाते हैं। डाक महमूल निश्चित करने में, अथवा जहाँ रेलें सरकारी हैं, वहाँ रेलों का किराया निश्चित करने में इस सिद्धान्त का उपयोग किया जा सकता है। अथवा जब राज्य कुछ विविष्ट प्रकार की सेवाएं करता है, तब इस सिद्धान्त का उपयोग किया जा सकता है। परन्तु अधिकतर करो के सम्बन्ध में यह सिद्धान्त लागू नहीं किया जा सकता। जब सब नागरिकों की समान रूप में एक माय सेवा की जाती है, तब यह कहना कठिन होता है कि प्रत्येक व्यक्ति की कितनी सेवा हुई और उसका खर्च कितना हुआ। अलग-अलग हिसाब लगाना असम्भव है। फिर इस सिद्धान्त के अनुसार वृद्धावस्था को पेशन पानेवाले को न केवल अपनी पेसन लोटानी चाहिये, बल्कि उस सम्बन्ध में अर्थात् पेशनों की व्यवस्था में जो खर्च होता है, उसका भी कुछ अंश सरकार को लोटाना चाहिये। जाहिर है कि यह बात बिल्कुल गलत है। इसलिये इस सिद्धान्त को बहुत पहले त्याग दिया गया था।

(ग) कर देने की योग्यता का सिद्धान्त (The "ability to pay" Theory)—इस सिद्धान्त का तात्पर्य यह है कि प्रत्येक व्यक्ति को अपनी शक्ति के अनुसार राज्य को कर देना चाहिये, जिससे शासन का खर्च पूरा हो सके। शासन-प्रबन्ध एक सार्वजनिक कार्य है और वह सबकी भलाई के लिये चलाया जाता है। इसलिये सब लोगों को अपनी-अपनी शक्ति के अनुसार उसकी सहायता करनी चाहिये।

यह बात तो है कि न्याय के सम्बन्ध में हमारे जो विचार हैं, यह सिद्धान्त उनमें मिलता-जुलता है। परन्तु "देने की योग्यता" की परिभाषा करनी कठिन हो जाती है। किसी व्यक्ति की योग्यता किस प्रकार मापी जाय?

योग्यता का प्रमाण . पहले यह समझा जाता था कि सम्पत्ति के आधार पर किसी व्यक्ति की योग्यता मापी जा सकती थी। जिनके पास अधिक सम्पत्ति है, उन्हें अधिक कर देना चाहिये। लेकिन इस बात का अनुभव जल्दी होने लगा कि सम्पत्ति योग्यता का अच्छा प्रमाण नहीं है। क्योंकि ऐसे लोग बहुत से थे, जिनकी

¹ "If the relation to the state of citizens en masse rather than the individual tax-payer be considered, there is a sense in which the aggregate of taxes represents payment for the aggregate of collective benefits rendered by the state."

य बहुत थी, परन्तु उनके पास सम्पत्ति कुछ नहीं थी। एक व्यक्ति अपने परिश्रम से हुत आय कर सकता है और साथ ही उसे खुले हाथ खर्च भी कर सकता है। वह सम्पत्ति रूप में उसे सग्रह नहीं करेगा। एक डॉक्टर अपनी योग्यता से बहुत कमा सकता है, रन्तु साथ ही वह इतना खर्च कर सकता है कि सम्पत्ति के नाम कुछ नहीं रहेगा। यद्यपि सकी कर देने की योग्यता बहुत अधिक है, परन्तु सम्पत्ति न होने के कारण वह करों वच जायगा। बाद में यह कहा जाने लगा कि खर्च योग्यता का अधिक अच्छा प्रमाण। जो लोग अधिक खर्च करते हैं, वे अधिक कर भी दे सकते हैं। इसलिये यदि व्यक्तिगत खर्च पर कर लगाया जाय तो उससे योग्यता के सिद्धान्त का पालन हो जायगा। किन्तु यह भी कहा जा सकता है कि यदि एक व्यक्ति अधिक खर्च करता है, तो उसका तलब यह नहीं है कि वह अधिक कर भी दे सकता है। जिस आदमी के ऊपर बहुत से ग्रेग आश्रित हैं, उसे अधिक खर्च करना ही पड़ेगा, वनिस्वत उम आदमी के जिस पर कोई आश्रित नहीं है। जाहिर है कि दूसरे आदमी की अपेक्षा पहले आदमी की कर देने की योग्यता बहुत कम रहेगी। लेकिन यदि खर्च की योग्यता का प्रमाण माना जाय तो पहले आदमी को अधिक कर देना पड़ेगा। इसे न्यायसंगत नहीं कहा जा सकता। सब बातों को ध्यान में रखकर किसी व्यक्ति की आय की योग्यता का सबसे अच्छा प्रमाण समझा जाता है। इसलिये आधुनिक कर-प्रणाली में जिन व्यक्तियों की आय अधिक होती है, उन पर अधिक कर लगाये जाते हैं और जिनकी आय कम होती है, उन पर कर का भार कम डाला जाता है।

फिर भी मुद्रा आय योग्यता का पूर्ण सतोषप्रद प्रमाण नहीं है। दो व्यक्तियों की एक बराबर मुद्रा आय हो सकती है, परन्तु उनकी कर देने की योग्यता में अन्तर हो सकता है। उनकी व्यक्तिगत जिम्मेदारियों में अन्तर हो सकता है। एक व्यक्ति अविवाहित हो सकता है और दूसरे के ऊपर एक बड़े कुटुम्ब के पालन करने का भार हो सकता है। तब दोनों व्यक्तियों पर एक ही दर से कर लगाना ठीक नहीं होगा। पहले व्यक्ति की आय उसकी सम्पत्ति से हो सकती है और दूसरे आदमी की आय केवल उसके श्रम से।

चूँकि दूसरे व्यक्ति के पास कोई सम्पत्ति नहीं है, इसलिये मुद्रा के सिवा अन्य उस अपनी आय का एक अंश भविष्य के लिये बचाना पड़ेगा। प्रमाण। पहले व्यक्ति को ऐसा करने की आवश्यकता नहीं है। इसलिये उन दोनों की कर देने की योग्यता में अन्तर है।

लाउ स्टाम्प का कहना है कि योग्यता का वास्तविक प्रमाण जानने के लिये व्यक्तियों की मुद्रा-आयों के सिवा हमें निम्नलिखित बातों पर भी विचार करना चाहिये। पहले, जिस समय में आय की गई, उन पर विचार करना आवश्यक है। सब देशों में प्रायः यह प्रथा है कि आय-पर प्रायः गत वर्ष की आय पर लगाया जाता है। जैसे कि सन् १९५० में जो आय की गई, उस पर सन् १९५१ में आय-कर लगाया जायगा। परन्तु सम्भव है कि सन् १९५१ में व्यवसायी को अपने व्यवसाय में हानि हो जाए वह गत वर्ष के लाभ

पर इस वर्ष कर देने में समर्थ न हो। इसलिये योग्यता के सिद्धान्त का पालन करने : लिये यह आवश्यक है कि जिस काल में आय प्राप्त की जाती है, उसी काल में उसके सा कर लिया जाय। आय-कर के सम्बन्ध में "कमाई के साथ-साथ कर देने" की प्रणालि (Pay as-you-earn system) के समर्थन में यह दलील दी जाती है दूसरे, आय में से उत्पादक वस्तुओं के मूल्य ह्रास को पूरा करने के लिये एक अश अल रखना आवश्यक है, जिससे उत्पादक पूँजी का बदलना सम्भव होता जाय। तीसरे यह विचार करना चाहिये कि आय सम्पत्ति से प्राप्त हुई है अथवा व्यक्तिगत श्रम द्वारा जो आय व्यक्तिगत श्रम से प्राप्त हुई है, उसकी अपेक्षा सम्पत्ति से प्राप्त आय पर आयों बिना श्रम के प्राप्त आय पर अधिक ऊँची दर में कर लगाना चाहिये। चौथे, कुटुम् के आकार अथवा कुटुम्ब के सदस्यों की संख्या का भी ध्यान रखना चाहिये। जिस व्यक्ति पर बड़े कुटुम्ब का भार है, उससे कर कम लेना चाहिये, परन्तु जिस पर छो कुटुम्ब का भार है, उससे अधिक कर लेना चाहिये। अन्त में यह भी ध्यान रखना चाहि कि आय में कुछ अतिरिक्त बचत (surplus) भी शामिल है या नहीं। आयुनि आय-कर सम्बन्धी कानून बनाने में इन सब बातों पर विचार किया जाता है और उन स्वीकार किया जाता है।

'योग्यता' का एक दूसरा अर्थ त्याग के आधार पर किया जाता है। इसमें यह मा लिया जाता है कि कर दाता कर देने में त्याग करता है। कर देने में कर दाता को संतोष का त्याग करना पड़ता है। इस त्याग को बाँटने के दो तरीके बतलाये गये हैं। एक त्याग की समानता का सिद्धान्त और दूसरा न्यूनतम समन्वयात्मक या सामूहिक त्याग (Least Aggregate Sacrifice) का सिद्धान्त। त्याग की समानता (Equality of Sacrifice) के सिद्धान्त के अनुसार कर इस प्रकार लगाना चाहिये कि प्रत्येक कर दाता का त्याग एक बराबर हो। इसलिये यह सिद्धान्त कमश प्रगतिशील कर प्रणाली का समर्थक है। परन्तु इस सिद्धान्त के सम्बन्ध में प्रधान कठिनाई यह है कि किसी कर दाता ने कर के रूप में जो भावात्मक (subjective) त्याग किया, उसका हिसाब लगाना मुश्किल है।

न्यूनतम सामूहिक त्याग के सिद्धान्त के अनुसार कर-व्यवस्था ऐसी होनी चाहिये कि सब कर दाताओं द्वारा जो कुल त्याग किया जाय वह कम से कम रहे। आजकल सब कर व्यवस्थाओं का प्रधान उद्देश्य अधिकतम सामाजिक न्यूनतम सामूहिक त्याग कल्याण प्राप्त करना होता है और इस उद्देश्य को पूरा करने का उत्तम तरीका यह है कि सामाज को कम से कम त्याग करना पड़े। इस सिद्धान्त के पक्ष में यही तर्क दिया जाता है। यह सिद्धान्त सीमान्ति उप-योगिता के नियम के आधार पर बना है। उस नियम के अनुसार आय जितनी अधिक होती जाती है, उसकी उपयोगिता उतनी ही कम होती जाती है। इसलिये जिन लोगों की आय सबसे अधिक है, उनकी आय की अन्तिम इकाई की उपयोगिता भी सबसे कम होगी। इसलिये यदि केवल इन लोगों पर कर लगाया जाय तो त्याग की मात्रा सबसे

कर आर्थिक नीति के साधन के रूप में (Taxes as an Instrument of Economic Policy) — कर सदैव योग्यता, लाभ या त्याग के सिद्धांतों के अनुसार नहीं लगाये गये हैं। अनेक बार सरकार ने कर लगाकर अपनी सहायता योजनाओं को लागू किया है। किसी-न-किसी समय लगभग सभी देशों ने घरेलू उद्योगों को संरक्षण देने तथा निर्यात को प्रोत्साहन देने के लिये कर व्यवस्था का उपयोग किया है। वस्तुओं के आयात को प्रोत्साहन न करने के लिये विदेशों से मँगाये गये सामान पर आयात कर की ऊँची दरें लागू की गई हैं, जब कि प्राप्त आय में से निर्यात को प्रोत्साहन देने के लिये कुछ घरेलू उद्योगों को आर्थिक सहायता दी गई है। अनेक देशों में एक और मिद्वान्त अपनाया गया है। वह जिन वस्तुओं को अवांछित समझते हैं और उनके उपभोग को प्रोत्साहन नहीं देना चाहते, उन पर कर लगा देते हैं। उदाहरण के लिये, शराब पर बहुत अधिक कर लगाया गया है, शराब के समान ही अन्य सभी मादक पदार्थों पर भी अधिक कर लगाया गया है। इसका उद्देश्य अधिक आय प्राप्त करना नहीं, बल्कि उनके उपभोग को कम करना है। हाल में कर-व्यवस्था के सम्बन्ध में अन्य सहायक सिद्धांतों को अपनाया जा रहा है। गत महायुद्ध के दौरान में सरकार का मुख्य उद्देश्य यह था कि उपभोग की वस्तुओं में लगे उत्पादन के साधनों का उपयोग युद्ध के लिये आवश्यक सामग्री के उत्पादन में किया जाय। इसलिये यह आवश्यक समझा गया कि कुछ ऐसी वस्तुओं के उपभोग में रोक लगा दी जाय जिनकी युद्ध चलाने में आवश्यकता थी। उनके लिये आय पर अधिक आय-कर लगाया जा सकता है। कर की ऊँची दर होने से खर्च बचाने के लिये बहुत कम खर्च बचेगी। इनका परिणाम यह होगा कि उन्हें निवेश खर्च करने के लिये उत्तमोत्तम पैसे मिलेंगे। परन्तु यह ही नक़्सा है कि आय-कर की उच्च दरें खर्च करने के लिये उत्तमोत्तम पैसे मिलने की इच्छा पर प्रतिकूल प्रभाव पड़े और वह नक़्सा न बन सके। अतः सरकार आय-कर की ऊँची दरें लागू न कर दूसरी नीति

अपनायेगी। वह उन वस्तुओं पर विक्री-कर की ऊँची दर लागू कर देगी, जिनका वह उपभोग कम कराना चाहती है। इस प्रकार कर-व्यवस्था का शांतिकालीन उत्पादन के साधनों को युद्ध-कालीन-उत्पादन में लगाने के लिये उपभोग किया गया।

कर और पूर्ण रोजगार की स्थिति बनाये रखना (Taxes and the maintenance of full employment)—आजकल व्यवसाय-चक्र के प्रभाव से आय तथा उत्पादन की सतहों में होनेवाले परिवर्तनों को रोकने के लिये भी कर प्रणाली का उपयोग किया जा रहा है—समाज द्वारा अपनी मुद्रा-आय का पूर्ण व्यय न किये जाने के परिणामस्वरूप आर्थिक मंदी छा जाती है। करो में छूट देकर खर्च की इस कमी को पूरा किया जा सकता है। यदि आय-कर की दर घटा दी जाय, यदि व्यवसाय पर लगे करो को कम कर दिया जाय तो लोगों के पास खर्च करने के लिये अधिक रुपया रहेगा और संभवतः वह अधिक रुपया व्यय भी करेंगे। यदि उपभोग की प्रवृत्ति को बढ़ाना आवश्यक समझा जाय तो सरकार विक्री-कर की दरें घटा सकती है या वह ऐसी कार्रवाई कर सकती है, जिससे समाज के धनी व्यक्तियों द्वारा चुकाये जाने वाले करो की दर बढ़ा दे और मुख्य रूप से निर्धनो द्वारा दिये जानेवाले करो की दर घटा दे। कर के इस पुनर्वितरण से समाज के निर्धन वर्ग के पास खर्च के लिये अधिक धन आयेगा और उसकी उपभोग की प्रवृत्ति धनी वर्ग की अपेक्षा अधिक होगी है। इस प्रकार कर-व्यवस्था को दो उद्देश्यों की पूर्ति में उपभोग में लाया जा रहा है। एक उद्देश्य तो यह है कि जनता के विभिन्न वर्गों की आय का पहले की अपेक्षा अच्छी तरह बँटवारा हो और दूसरा उद्देश्य यह है कि आय तथा रोजगार में व्यवसाय-चक्र से जो चक्रीय ऊँच-नीच होती है, उसे रोका जाय।

कर-नीति में अनुपात तथा क्रमशः प्रगति के सिद्धान्त (Principle of Proportion and Progression in Taxation)—दूसरा प्रश्न यह होता है कि यदि आपको कर-नीति का सही सिद्धान्त मिल जाय तो आप उसकी रीति में करो का वितरण करेंगे। इस सम्बन्ध में यह ध्यान रखना चाहिये कि कर आनुपातिक (Proportional), प्रगतिशील (Progressive) क्रमशः घटता हुआ (Regressive) और ह्रासमान प्रगतिशील (Degressive)—चार प्रकार का हो सकता है। इन चारों प्रकारों की परिभाषा करनी आवश्यक है। आनुपातिक कर वह होता है, जिसमें आय अथवा सम्पत्ति के मूल्य का एक बराबर प्रतिशत भाग ले लिया जाता है, चाहे आय की मात्रा कुछ भी हो। आय की मात्रा चाहे जितनी हो, परन्तु यदि आय पर १० प्रतिशत कर लगा दिया जाय तो वह आनुपातिक कर होगा। प्रगतिशील कर में आय अथवा सम्पत्ति में जैसे-जैसे वृद्धि होती है, वैसे-वैसे उस पर कर की प्रतिशत दर भी बढ़ती जाती है। जैसे, जिन लोगों की आय ५,००० रुपये से अधिक नहीं है, उन पर १० प्रतिशत आय कर हो। जिन लोगों की आय १०,००० रुपये से कम नहीं है, उन पर १५ प्रतिशत आय कर हो और १५,००० रुपये की आय वाले पर

२२ प्रतिशत आय कर हो। यह प्रगतिशील कर होगा। क्रमश घटता हुआ कर प्रगतिशील कर का ठीक उलटा होता है। इसमें जैसे-जैसे आय बढ़ती है, वैसे-वैसे कर की दर घटती जाती है। ह्रासमान प्रगतिशील कर में आय के साथ-साथ कर की दर भी बढ़ती है, परन्तु कर की दर घटते हुए क्रम से बढ़ती है। व्यवहार में हमें केवल आनुपातिक और प्रगतिशील कर व्यवस्थाओं से काम पड़ता है।

इसलिये अनुपात के सिद्धान्त के अनुसार कर दाताओं की आय चाहे जो हो, उन्हें कर के रूप में उसका एक निश्चित अंश देना पड़गा। अपनी कर-नीति के पहले सिद्धांत में ऑडम स्मिथ ने कहा था कि कर व्यक्ति की आय के किसी अनुपातिक कर का अनुपात में होना चाहिये यद्यपि वाद में उसने यह भी लिखा कि वे अनुपात से कुछ अधिक भी हो सकते हैं। इस सिद्धान्त का आधार यह है कि कर व्यवस्था सम्पत्ति के वर्तमान वितरण में दखल या बाधा नहीं देना चाहती। यदि प्रत्येक व्यक्ति एक निश्चित अनुपात में कर देता है तो विभिन्न आयों के पारस्परिक संबंध वही बने रहते हैं। उनमें कोई परिवर्तन नहीं होता। इस सिद्धान्त और प्रणाली की खूबी यह है कि वह बहुत सरल है। जैसा कि से (Say) ने कहा है, आनुपातिक-कर-प्रणाली की व्याख्या करने की आवश्यकता नहीं है। वह एक पहाड़ के समान है।

परन्तु अर्थ-व्यवस्था का उद्देश्य केवल सरलता प्राप्त करना नहीं होता। सभी जानते हैं कि एक हजार रुपया आयवाले व्यक्ति से १०० लेना और १०,००० रु० आयवाले व्यक्ति से, १,००० लेना सरल अवश्य है, परन्तु साथ ही अनुचित और न्याय के विरुद्ध है। जैसे-जैसे मुद्रा आय बढ़ती है, वैसे-वैसे कर देने की योग्यता अनुपात में अधिक बढ़ जाती है।

प्रगतिशील कर-नीति (Progressive Taxation)—आनुपातिक कर-प्रणाली के दोष-पूर्ण होने के कारण धीरे-धीरे करो की आधुनिक प्रणालियों में प्रगतिशीलता सिद्धान्त (principles of progression) ग्रहण किया गया। प्रगतिशील कर-प्रणाली के पक्ष में प्रधान तर्क यह है कि जैसे-जैसे किसी व्यक्ति की आय बढ़ती है, वैसे-वैसे उसकी कर देने की शक्ति या योग्यता बढ़ती है। अर्थात् आय के अनुपात में कर देने की शक्ति का अनुपात अधिक हो जाता है। इसलिये करो की दर आनुपातिक न होकर क्रमश बढ़ती हुई या प्रगतिशील होनी चाहिये। दूसरे तर्क की भावना का सिद्धान्त भी प्रगतिशीलता की ओर ले जाता है। आय की वृद्धि के साथ-साथ मुद्रा की मोनान उपयोगिता कम होती है। इसलिये १०० रुपये की आयवाले मनुष्य से ५ रुपया देने से और १००० रुपये की आयवाले व्यक्ति से ५० रुपया देने से दोनों व्यक्तियों पर त्याग का भार एक समान नहीं पड़ना। पहला व्यक्ति दूसरे की अपेक्षा अधिक त्याग करता है। त्याग की मात्रा बराबर करने के लिये अधिक आयवाले व्यक्ति

को अधिक ऊँची दर से कर देना चाहिये। न्यूनतम सामूहिक सिद्धान्त अधिक प्रगतिशील की ओर ले जाता है। तीसरा तर्क यह है कि वर्तमान समाज में सम्पत्ति व वितरण असमान है और राज्य को चाहिये कि धनियों पर अधिक ऊँची दर से कर लग कर आय की असमानता को कम करे। ऐसे बहुत कम अर्थशास्त्री मिलेंगे जो आय व वर्तमान असमानताओं को कम करने के पक्ष में हों। और कर-प्रणाली डमका बड़ा अच्छा साधन है। यह बात अवश्य है कि उपाय बहुत साधारण है और डमके मूल समस्या ह नहीं होती। फिर भी इस उपाय को काम में लाने में कोई हर्ज नहीं है। फिर धनी वर्ग पर ऊँची दर से कर लगाने के पक्ष में एक बात और है। धनी व्यक्तियों में उपभोग व प्रवृत्ति प्रायः बहुत कम होती है। इसलिये एक वर्ग जैसे-जैसे धनी होता है, वैसे-वैसे उपभोग का प्रवृत्ति कम होती जाती है और उसके परिणामस्वरूप वस्तुओं आर सेवाओं की प्रभावशील माँग में भी घटी होती है। दूसरे शब्दों में माँग इतनी कम हो जाती है कि उपस्थित पूरी श्रमिक शक्ति को काम नहीं मिल पाता। इस बेकारों को दूर करने के उपाय धनियों पर कर लगाना है, जिससे उपभोग की प्रवृत्ति बढ़े। अन्त में यह कह जाता है कि आधुनिक राज्य एक शरीर के समान है। “साधारण सामाजिक जीवन में, प्रत्येक व्यक्ति के लिये आचार का पहला नियम यह है कि शक्तिशाली को कमजोर व्यक्ति की सहायता करनी चाहिये। न्यायोचित यही होगा कि सबसे अधिक बली कबूतों पर सबसे अधिक भार पड़े।”

इस सिद्धान्त के सम्बन्ध में सबसे बड़ी कठिनाई यह है कि यदि यह मान भी लिया जाय कि आय-वृद्धि के साथ-साथ मद्रा की उपयोगिता में ह्रास होता है, तो भी यह निश्चय करने का कोई तरीका नहीं है कि यह ह्रास किस दर से होता है। कर को ऐसी प्रगतिशील दर जानने का कोई साधन नहीं है, जिसके द्वारा त्याग के भार का बराबर बँटवारा हो सके। ऐसी परिस्थिति में प्रगतिशील की दर मनचाही होगी।

एक तथा अनेक कर-प्रणाली (Single vs. Multiple Tax System)—आरम्भ से ही कर-प्रणाली को सरल बनाने की प्रवृत्ति रही है। बहुत से लोगों का मत है कि न्याय के किसी सिद्धान्त के आधार पर केवल किसी एक वस्तु पर कर लगाना चाहिए। भूमि को संपत्ति का आधार माननेवाले अर्थशास्त्रियों (Physiocrats) का मत था कि भूमि के आर्थिक लगान (economic rent) पर केवल एक कर लगाया जाय। उनका मत था कि अन्त में सब प्रकार के करों का भार लगान पर ही पड़ता था। एक कर-प्रणाली के समर्थकों का विचार है कि इस प्रणाली में मसूरा की सम्पत्ति का नवीन वितरण हो सकता है।

इसी उद्देश्य से हेनरी जॉर्ज ने केवल भूमि पर एक कर लगाने की प्रणाली का समर्थन किया था। उसका विचार था कि लगान पर कर लगाने में उद्योग की उन्नति में बाधा नहीं पड़ती। उसका यह तात्पर्य तो सही था। लेकिन उसके हेनरी जॉर्ज की कर योजना सिद्धान्त में यह दोष था कि लोग अपने आय भूमि में नहीं

लगाते, वे सब करो से बच जायेंगे। एक लखपती करो से बच जायगा, परन्तु जित गरीब आदमी के पास अपना मकान है, उसे कर देना पड़ेगा। ✓

केवल एक कर-प्रणाली के सम्बन्ध में एक प्रस्ताव यह भी है कि केवल आय पर कर लगाना चाहिये। इसमें सन्देह नहीं कि भूमि की अपेक्षा आय पर कर लगाना अधिक अच्छा होगा। लेकिन इस नीति में भी कुछ दोष है। एक केवल आय पर कर तो छोटी आय पर कर वसूल करना कठिन है और अन्त में उससे कोई लाभ नहीं होता। दूसरे, उससे बचत में बाधा पड़ सकती है। तीसरे, कुछ ऐसे जरिये बच जाते हैं, जिन पर कर लगाना बहुत अच्छा होता है, जैसा कि एकाएक होनेवाला लाभ। ✓

एक कर प्रणाली के समर्थकों का उद्देश्य एक ऐसी कर-व्यवस्था स्थापित करनी है, जो खर्चीली न हो। कर वसूल करने में खर्च बहुत कम होगा और कर का भार ठीक-ठीक मालूम हो जायगा। परन्तु एक कर-प्रणाली के किसी भी एक-कर व्यवस्था के दोष सिद्धान्त के विरुद्ध कुछ बातें समान रूप से कही जा सकती हैं। (क) कोई भी एक कर जो सिद्धान्त की दृष्टि से न्याययुक्त मालूम हो, विभिन्न व्यक्तियों के ऊपर भार को दृष्टि से अनुचित और न्याय-विरुद्ध हो सकता है। परन्तु एक कर-प्रणाली के अन्तर्गत जो अपवाद हो, उन्हें अनेक कर-प्रणाली द्वारा ठीक किया जा सकता है। (ख) किसी भी आधुनिक राज्य को इतनी अधिक आय की आवश्यकता रहती है कि ऐसी एक कर-प्रणाली बनाना कठिन है जिससे उसकी आवश्यकताएँ पूरी हो सकें। (ग) केवल एक कर से वे सब लाभ प्राप्त न हो सकेंगे, जो करो के विभिन्न मद्दों द्वारा प्राप्त हो सकते हैं—जैसे, आय, उपभोग, उत्तराधिकार इत्यादि। (घ) एक-कर-प्रणाली में कर से बचना अर्थात् उसे न देना सरलता से सम्भव हो सकता है। परन्तु अनेक-कर-प्रणाली में करो से बचना उतना सरल न होगा, क्योंकि उसमें पकड़ने के कई तरीके होते रहते हैं।

एक-कर-प्रणाली में जो दोष है तथा प्रत्यक्ष व्यवहार में जिन त्रुटियों का अनुभव हुआ है, उनके परिणामस्वरूप आर्थर यंग ने उसका ठीक उल्टा एक सिद्धान्त बनाया। उसने लिखा है कि, "मझे एक अच्छी कर-प्रणाली की परिभाषा करना पड़े तो वह होगी कि करो का थोड़ा-थोड़ा भार बहुत में मद्दों पर बाँट दिया जाय और बहुत बड़ा भार किसी एक मद्द पर न लादा जाय।" यह विचार दूसरी दिशा में अति कर देती है और यह निम्न की दृष्टि से उचित न व्यावहारिक दृष्टि से सम्भव है। "सब वस्तुओं पर, पत्तुओं के प्रानाधान पर, तथा उत्पादन के विभिन्न तरीकों और रूपों पर कर लगाने से एक नौ उद्योग की उन्नति में बाधा पड़ेगी, दूसरे कर-दाताओं को बड़ी असुविधा होगी और तीसरे उन्हें वसूल करने में बड़ा खर्च होगा।" सन् १८४५ के पहले इंग्लैण्ड की आपात-नीति कर-व्यवस्था बहुत टेढ़ी-मेढ़ी थी और हस्किन्सन के सुधारों ने उसे बहुत कुछ सरल बना दिया।

इसलिये सबसे अच्छी कर-प्रणाली न तो एक-कर-प्रणाली है और न अनेक-कर-प्रणाली, बल्कि इन दोनों के बीच में कोई प्रणाली होनी चाहिये। वेस्टवाल के अनुसार इस प्रकार की प्रणाली को हम 'बहु-कर-प्रणाली' (system of plural taxation) कह सकते हैं। कुछ बड़े-बड़े कर होने चाहिये, जिनका बोझ प्रायः धनी लोगों पर पड़े और थोड़े से कर ऐसे होने चाहिये, जिनका भार थोड़ा-बहुत समाज के प्रत्येक व्यक्ति पर पड़े। आय-कर, उत्तराधिकार, ऐश-आराम की वस्तुओं पर कर, पहले प्रकार का कर होगा। परन्तु जिन वस्तुओं का उपयोग सभी लोग करते हैं, उन पर कर का भार सभी वर्गों पर पड़ेगा।

अच्छी कर-प्रणाली की विशेषताएँ (Characteristics of a Good Tax System)—ऊपर हमने जो विवेचना की है, उसके आधार पर अब हम यह कह सकते हैं कि अच्छी कर-प्रणाली में क्या विशेषताएँ होती हैं। पहली विशेषता यह होती है कि ऊपर हमने कर-नीति के जिन सिद्धान्तों की विवेचना की है, उन सिद्धान्तों का वह पालन करती है। दूसरे, करो के भार के वितरण के सम्बन्ध में न केवल पूरी कर व्यवस्था का भार बल्कि प्रत्येक कर के भार के वितरण पर सावधानी से विचार करना चाहिये। जिन करो के कारण समाज को निम्नतम सामूहिक त्याग करना पड़े तथा वर्तमान और भविष्य में उत्पादन तथा वितरण पर जिनका प्रतिकूल प्रभाव न पड़े वे कर ज्यादा अच्छे होते हैं। किसी एक वस्तु पर करो का भार बहुत अधिक न हो। करो का भार करदाता की योग्यता के अनुसार निश्चित होना चाहिये। अन्त में, एक-कर-प्रणाली और अनेक-कर-प्रणाली की अपेक्षा बहु-कर-प्रणाली अधिक अच्छी होती है। इन कर-प्रणालियों पर हम विचार कर चुके हैं इसलिये उन्हें दुहराना उचित नहीं है।

कर देने की शक्ति (Taxable Capacity)—किसी समाज की कर देने की शक्ति की परिभाषा कई प्रकार से की गई है। अधिक प्रचलित परिभाषा यह है कि राष्ट्रीय आय में से वह खर्च काट कर जो देश की पूँजी तथा लोगों की योग्यता अक्षत बनाये रखने के लिये आवश्यक है, जो कुछ शेष बचता है, वही लोगों की कर देने की शक्ति का सूचक है। यह परिभाषा स्पष्ट नहीं है और इसमें कई कठिनाइयाँ उत्पन्न होती हैं। पूँजी तथा लोगों की योग्यता अक्षत बनाये रखने के लिये जो खर्च आवश्यक होता है, उसे हम कैसे निश्चित करेंगे? साधारण समय में हमें न केवल पूँजी के ह्रास के लिये कुछ रकमा अलग रखना पड़ता है, परन्तु उसकी वृद्धि में भी कुछ भी योग देना पड़ता है, जिससे पूँजी बढ़ती रहे। धन की इन मात्राओं को हम किस प्रकार निश्चित करेंगे? इसलिये इस परिभाषा में कई त्रुटियाँ हैं। यह परिभाषा कई परस्पर सम्बन्धित बातों पर निर्भर करती है। कुछ बातों को हम देख सकते हैं, कुछ को नहीं और कुछ बातों को सतोपपूर्वक माप नहीं सकते।

सामान्य तौर पर यह कहा जा सकता है कि इसका तात्पर्य उस कर भार से है जिसको समाज अपनी उत्पादन क्षमता और कुशलता को किसी प्रकार की क्षति पहुँचाये बिना वहन करने की सामर्थ्य रखता है। इसके अलावा आर्थिक दृष्टिकोण से कर देने की क्षमता पर विचार करते समय अक्सर राजनीतिक स्थिति पर भी विचार करना आवश्यक हो जाता है और कुछ हद तक विशेषकर अदायगी का कानून लागू करने की दिशा में प्रशासन-कुशलता के प्रश्न पर भी विचार करना जरूरी हो जाता है। व्यापक रूप से कर की चोरी की जाती है। इसके ज्ञान से नैतिक बल क्षीण होता है और जो ईमानदारी से कर की अदायगी करते हैं उन पर इससे भारी दबाव पड़ता है। इसमें सन्देह नहीं कि इससे कर लगाने या कर देने की क्षमता को क्षति पहुँचती है।

फिर कर देने की शक्ति किन बातों पर निर्भर करती है? पहले तो वह लोगो की मानसिक या मनोवैज्ञानिक स्थिति (Psychology) पर निर्भर करती है। कभी-कभी ऐसा समय आता है, जैसे युद्ध-काल में, जब लोग अधिक त्याग करने को तैयार रहते हैं। विगत आर्थिक सकट के समय में इंग्लैण्ड के लोग अधिक त्याग करके सरकार के साथ सहयोग करने को तैयार हो गये थे। कर देने के लिये लोग कतारों में घंटों खड़े रहते थे। इससे मालूम होता था कि लोगो की कर देने की शक्ति कुछ समय के लिये बढ़ गई थी। दूसरे, कर देने की शक्ति देश में राष्ट्रीय आय के वितरण पर निर्भर करती है। जब किसी व्यक्ति के पास २०,००० रुपये होते हैं, तो उसकी कर देने की शक्ति उन बीस आदमियों से अधिक होती है, जिनमें से प्रत्येक के पास १,००० रुपये हैं। आय जितनी अधिक असमान होती है, कर देने की शक्ति उतनी ही अधिक होती है। तीसरे, कर देने की शक्ति की तुलना में जनसंख्या के आकार राष्ट्रीय आय के अनुपात पर निर्भर करती है। यदि राष्ट्रीय आय का अनुपात जनसंख्या के अनुपात से अधिक बढ़ जाता है, तो प्रति मनुष्य पीछे आय भी बढ़ जाती है और उसके साथ-साथ कर देने की शक्ति भी बढ़ जाती है। चौथे वह देश की औद्योगिक परिस्थितियों और व्यवस्था पर निर्भर करती है। यदि उद्योग के लिये अधिक उत्पादक पूंजी की आवश्यकता है, तो उस मद के लिये राष्ट्रीय आय का अधिक अंश अलग रखना पड़ेगा और किसी समय विशेष पर कर देने की शक्ति कम रहेगी। परन्तु ऐसे देश की राष्ट्रीय आय भी उंची होगी और कर देने की शक्ति बड़ेगी। पाँचवें, वह लोगो के रहन-सहन के दर्जे पर निर्भर करती है। रहन-सहन का दर्जा उनकी योग्यता, कार्यक्षमता और काम करने की शक्ति निश्चित करती है। छठे, वह कर प्रणाली पर निर्भर करती है। यदि प्रत्यक्ष करों या जी.क. उपयोग किया जाय तो कर देने की शक्ति बड़ेगी। अप्रत्यक्ष करों की अपेक्षा प्रत्यक्ष करों से अधिक आय प्राप्ति की जा सकती है और साथ ही उससे देश के उत्पादक जी.क. भी हानि पहुँचेगी। अन्तिम, लोगो की कर देने की शक्ति सरकारी खर्च की प्रतीति पर भी निर्भर करती है। यदि सरकारी आय शिक्षा, सफाई, स्वास्थ्य इत्यादि पर खर्च की जाती है, तो जन में लोगो की कर देने की शक्ति बड़ेगी। परन्तु यदि राज्य की आय अर्थ-संश्लेषण इत्यादि मुँह नामग्री बनाने पर खर्च होती है, तो कर देने की शक्ति घटेगी।

अध्याय ५४

करों का भार और उनका चालन

(Shifting and Incidence of Taxes)

भार और चालन का अर्थ (Meaning of Shifting and Incidence) जब किसी व्यक्ति पर एक कर लगाया जाता है, तो वह उसका भार अन्य लोगों के कंधों पर लादने का प्रयत्न करता है। कर के भार को अन्य लोगों पर ढालने के इस प्रयत्न को चालन कहते हैं। चालन से अपना भार खत्म हो जाता है। कर के कारण किसी व्यक्ति पर मुद्रा का जो भार पड़ता है, उसे कर का भार (incidence of tax) कहते हैं। भार की समस्या उस व्यक्ति को जानना है, जिसके ऊपर कर का भार पड़ता है। सरकार को जो रुपया मिलता है, वह किन को जेब से आता है? अथवा यदि सरकार कर न लगाती तो वह रुपया किसको जेब में रखा? भार के सम्बन्ध में यह प्रश्न समस्या रहती है। कर का पहला दबाव (impact) उस व्यक्ति पर पड़ता है, जो सरकार को रुपया देता है। अब वह व्यक्ति उसका भार अन्य लोगों पर चलाने या खिसकाने का प्रयत्न करेगा। परन्तु कर का भार (incidence) उस व्यक्ति पर पड़ता है, जो अन्त में कर के रुपये का भार सहन करता है।

कर व्यक्तियों पर अन्य प्रकार के बोझ भी डालता है। इनलिम ^① मुद्रा का भार (money burden) और वास्तविक भार (real burden) तथा प्रत्यक्ष और अप्रत्यक्ष भार में भेद समझना आवश्यक है। करों के रूप में खजाने में जो रकम जमा किया जाता है, उसकी मात्रा में प्रत्यक्ष मुद्रा भार (direct money burden) मापा जाता है। कर देता को जिस आर्थिक हित का त्याग करना पड़ता है, उसने प्रत्यक्ष वास्तविक भार (direct real burden) निश्चित होता है। इसे कर का परिणाम (effect) कहते हैं। किसी कर के मुद्रा का अप्रत्यक्ष और भार भी हो सकता है। जिस वस्तु पर कर लगा है, उसके विक्रेता को कर पहले देना पड़ता है। बाद में ग्राहकों से अधिक कीमत लेकर वह कर को पूरा मात्रा वसूल कर सकता है। परन्तु इस वसूली में कुछ समय लगता है और उसी बीच में उसे कर के रूप में दी गई रकम पर व्याज की हानि सहनी पड़ती है। यह कर का अप्रत्यक्ष मुद्रा भार होता है। इनो प्रकार अप्रत्यक्ष वास्तविक भार होता है। जब कर के कारण किसी वस्तु का वास्तविक कीमत बढ़ जाती है, तो उपभोक्ता उसे कम मात्रा में खरोदेगा। इसका मतलब यह है कि उपभोक्ता अपने स्वार्थ या हितों का त्याग कर रहे हैं। मुख का यह त्याग कर का अप्रत्यक्ष वास्तविक भार (indirect real burden) होता है। कर चालन के समय

में तीन बातें महत्वपूर्ण हैं—चालन की दिशा, चालन व चालन की दिशा आगे या पीछे दोनों ओर हो सकती है। पड़ता है, तो वह उसे आगे की ओर उपभोक्ताओं पर नफला नहीं मिलती तो वह उसे पीछे की ओर उत्पादक चालन का रूप भी दो प्रकार से हो सकता है। या तो वह है अथवा कीमत न बढ़ाकर उनकी किस्म घटा दी जाती है। बातों पर निर्भर करती है, उनका अध्ययन हम आगे है कि कभी-कभी पूरा कर उपभोक्ताओं के ऊपर चला दिया जाता है और कभी-कभी उत्पादक, व्यवसायी और उपभोक्ता तीनों उसको बाँटकर उसका भार सहते हैं।

चारण भार
परिवर्तन के
आगे की ओर
उत्प्रेषण के
पीछे की ओर
पड़ता है

प्रत्यक्ष और अप्रत्यक्ष कर (Direct and Indirect Taxes)—प्रत्यक्ष और अप्रत्यक्ष करों का प्रश्न दवाव और भार से सम्बन्ध रखता है। जब दवाव और भार एक ही व्यक्ति पर रहता है, तब कर प्रत्यक्ष कहा जाता है। अर्थात् जिस व्यक्ति से कर लिया जाता है, उस पर मुद्रा देने का अन्तिम भार भी पड़ता है। वह भार दूसरों के ऊपर चालन नहीं कर सकता। आय-कर प्रत्यक्ष कर होता है। जो आदमी आय प्राप्त करता है, उसी पर वह कर भी लगाया जाता है और अन्त में वही उसका भार भी सहता है। जब किसी कर का दवाव और भार अलग-अलग व्यक्तियों पर पड़ता है, तब उसे अप्रत्यक्ष कर कहा जाता है। इसमें पहले कोई व्यक्ति कर देता है, परन्तु वह उसका भार अन्य लोगों पर चला देता है। किसी वस्तु पर जो कर लगाया जाता है, वह अप्रत्यक्ष कर है। यद्यपि वस्तु विक्रेता उसे अदा कर देता है, पर वह वस्तु की कीमत बढ़ाकर उसका भार उपभोक्ताओं के ऊपर चला देता है। दोनों प्रकार के करों के बीच में जो अन्तर है, वह हमेशा साफ-साफ प्रकट नहीं होता। कभी-कभी विक्रेता अर्थात् आयातकर्ता कर का भार खरीदारों पर चलाने में सफल नहीं होता। तब मुद्रा का अन्तिम भार भी उसी को सहना पड़ता है।

प्रत्यक्ष करों के गुण (Merits of Direct Taxes)—प्रत्यक्ष कर में एक बड़ा गुण यह होता है कि वह प्रगतिशील होता है। उसका क्रम इस प्रकार बढ़ा जा सकता है कि धनियों के ऊपर अधिक भार पड़ेगा और जिन प्रत्यक्ष करों के लाभ। लोगों की आय निश्चित स्तर में कम रहेगी, वे उस कर से मुक्त रहेगी। इस प्रकार वह कर नीति के प्रधान और तत्प्रथम सिद्धान्त अर्थात् कर देने की योग्यता को पूरा करता है। प्रत्यक्ष कर का दूसरा गुण यह होता है कि वह निव्यय अर्थात् कम खर्चीला होता है। कर वसूल करने का खर्च बहुत कम होता है और अप्रत्यक्ष बिलकुल नहीं होता। तीसरा लाभ यह है कि प्रत्यक्ष कर का सिद्धान्त पूरा करता है। करदाता यह जानता है कि उसे कर के रूप में कितनी रकम देनी है और सरकार भी एक निश्चित आय पाने का भरोसा रखती है। चौथा, प्रत्यक्ष कर लोचदार होता है। सरकार की आवश्यकताओं के अनुसार

करों का भार और उनका चालन

(Shifting and Incidence of Taxes)

भार और चालन का अर्थ (Meaning of Shifting and Incidence) जब किसी व्यक्ति पर एक कर लगाया जाता है, तो वह उसका भार अन्य लोगों के कंधों पर लादने का प्रयत्न करता है। कर के भार को अन्य लोगों पर टालने के इस प्रयत्न को चालन कहते हैं। चालन से अपना भार खाम हो जाता है। कर के कारण किमी व्यक्ति पर मुद्रा का जो भार पड़ता है, उसे कर का भार (incidence of tax) कहते हैं। भार की समस्या उस व्यक्ति को जानना है, जिसके ऊपर कर का भार पड़ता है सरकार को जो रुपया मिलता है, वह किन की जेब से आता है? अथवा यदि सरकार कर न लगाती तो वह रुपया किसकी जेब में रहता? भार के सम्बन्ध में यह प्रश्न समस्या रहती है। कर का पहला दबाव (impact) उन व्यक्ति पर पड़ता है जो सरकार को रुपया देता है। अब वह व्यक्ति उसका भार अन्य लोगों पर चलाने या खिसकाने का प्रयत्न करेगा। परन्तु कर का भार (incidence) उस व्यक्ति पर पड़ता है, जो अन्त में कर के रुपये का भार सहन करता है।

कर व्यक्तियों पर अन्य प्रकार के बोझ भी डालता है। इसलिए मुद्रा का भार (money burden) और वास्तविक भार (real burden) तथा प्रत्यक्ष और अप्रत्यक्ष भार में भेद समझना आवश्यक है। करों के रूप में खजाने में जो राशि जमा किया जाता है, उसकी मात्रा से प्रत्यक्ष मुद्रा भार (direct money burden) मापा जाता है। कर देता को जिस आर्थिक हित का त्याग करना पड़ता है, उसने प्रत्यक्ष वास्तविक भार (direct real burden) निश्चित होता है। इसे कर का परिणाम (effect) कहते हैं। किमी कर के मुद्रा का अप्रत्यक्ष ओर भार भी हो सकता है। जिस वस्तु पर कर लगा है, उसके विक्रेता को कर पहले देना पड़ता है। बाद में ग्राहकों से अधिक कीमत लेकर वह कर को पूरा मात्रा वसूल कर सकता है। परन्तु इस वसूली में कुछ समय लगता है और उसी बीच में उसे कर के रूप में दी गई रकम पर व्याज की हानि सहनी पड़ती है। यह कर का अप्रत्यक्ष मुद्रा भार होता है। इसी प्रकार अप्रत्यक्ष वास्तविक भार होता है। जब कर के कारण किमी वस्तु की वास्तविक कीमत बढ़ जाती है, तो उपभोक्ता उसे कम मात्रा में खरीदेगा। इसका मतलब यह है कि उपभोक्ता अपने स्वार्थ या हितों का त्याग कर रहे हैं। सुख का यह त्याग कर का अप्रत्यक्ष भार (indirect real burden) होता है। कर चालन के समय

किये जा सकते हैं। दरों का क्रम बदलने से कर की रकम घटाई अ
 कती है। पाचवे, प्रत्यक्ष कर बहुत उत्पादक होता है। देश में जनम
 उत्ति की वृद्धि होने से प्रत्यक्ष कर की आय अपने आप बढ़ जाती है। अन्ति
कर देने से नागरिक उसके बोझ का अनुभव करता है। राज्य के प्रति वह अ
 त्तव्य को समझता है। उसकी नागरिकता जागृत होती है और वह राज्य के कार्यों
 विशेषकर सरकार के आर्थिक प्रश्नों में दिलचस्पी लेता है।

प्रत्यक्ष कर में कुछ दोष भी होते हैं। पहला दोष यह है कि कर दाता की दृष्टि
वह बहुत असुविवाजनक होता है। कर दाता को पूरा-पूरा हिमाय रखना पड़ता है अ
 उसे सरकारी अफसरों के मामले पेश करना पड़ता है। नि
 प्रत्यक्ष करों के दोष। कुछ निश्चित समय के अन्तर पर उसे पूरी रकम एक म
 जमा करनी पड़ती है। आय तो थोड़ी-थोड़ी करके होती
पर कर एक मुश्त देना पड़ता है। इससे काफी असुविधा हो सकती है। हमारे प्रत्य
 कर एक प्रकार से ईमानदारी पर कर होता है। यदि सरकार के मामले झूठा हिम
 पेश किया जाय तो कर का भार बहुत हल्का हो सकता है। बहुत में लोग झूठा हिम
 देकर कर का भार हल्का करने के लालच में आ जाते हैं। कम से कम बहुत से लोगों
 सामने यह लालच रहती है। तीसरे, किसी भी प्रत्यक्ष कर में कर के क्रम की दर मा
चाही रहती है और वह सरकारी अधिकारियों की इच्छा पर निर्भर रहती है।

गुणों और दोषों दोनों पर विचार करने के बाद हम यह कह सकते हैं कि प्रत्यक्ष कर
 अन्त में न्यायोचित, मितव्ययी, लोचदार और उत्पादक होते हैं।

अप्रत्यक्ष करों के गुण (Merits of Indirect Taxes)—अप्रत्यक्ष
 करों के पक्ष में प्रधान बात यह है कि जिन गरीब वर्गों पर प्रत्यक्ष कर लगाना मुश्किल है,
उन तक पहुँचने का साधन अप्रत्यक्ष कर होता है। राज्य
 अप्रत्यक्ष करों के लाभ की सहायता प्रत्येक नागरिक को करनी चाहिये। लेकिन
 इस बात पर मतभेद हो सकता है। अप्रत्यक्ष कर के पक्ष में
 दूसरा तर्क यह है कि वह आय का आधार काफी विस्तृत कर देता है। किसी एक चीज
 पर बहुत भारी कर लगा देने से सामाजिक और राजनीतिक व्यवस्था पर हानिकारक
 प्रभाव पड़ सकते हैं। अप्रत्यक्ष कर-नीति इसलिये अच्छी होती है कि उसमें कई जरूरतों
 से आय प्राप्त हो जाती है और केवल प्रत्यक्ष करों पर निर्भर होना पड़ता। तीसरे,
 अप्रत्यक्ष कर बहुत सुविवाजनक होते हैं। प्रत्येक वस्तु की खरीद के साथ-साथ करों का
 भुगतान धीरे-धीरे करके होता है। चूँकि हम कोई भी वस्तु एक समय बहुत अधिक मात्रा
 में एक साथ नहीं खरीदते, इसलिये करों का भार एक समय बहुत भारी नहीं मादूम
 पड़ता। चौथे, इस कर से लोग बच नहीं सकते। कभी-कभी चोरी से माल लाकर
बेचा जाता है, पर इस प्रकार के सोदे अपवादस्वरूप रहते हैं। पाचवे, यदि यह

कर बलोचदार माँग की वस्तुओं पर लगाया जाता है, तो वह कर की दर बदलने से उसकी आय भी बढ़ाई जा सकती है।
हानिकारक वस्तुओं पर धनी व्यक्तियों के ऐश-आराम को लगाने से उनका उपभोग घटेगा और समाज की खरीद-शक्ति की वस्तुओं की ओर झुकेगी।

धारण भार

पडता
कर

अप्रत्यक्ष करो में लाभ की अपेक्षा दोष अधिक होते हैं। इसका विरोध सबसे आसानी से आधार पर किया जाता है। अप्रत्यक्ष कर न्यायसंगत नहीं होता। उसकी प्रगति क्रमशः घटती हुई होती है। धनियों की अपेक्षा आम का भार अप्रत्यक्ष करों के दोषों में शरीरों पर अधिक पड़ता है। अप्रत्यक्ष कर आवश्यकताओं पर लगाना पड़ता है, जिससे वह उत्पादक हो। लेकिन आवश्यकताओं पर कर लगाने से गरीब लोगों को नुकसान होता है। उससे असमानता बढ़ती है, जब कि "कर नीति से आय की वितरण की असमानता बढ़ने की अपेक्षा घटना चाहिये।"—अप्रत्यक्ष करो में दूसरा दोष यह है कि आवश्यकताओं को छोड़कर अन्य जरूरतों से इन करो से होनेवाली आय निश्चित होती है। यदि कर की दर ऊँची है, तो माँग घट जायगी और माँग घटने से कर से होनेवाली आय भी घट जायगी।

अन्तिम अप्रत्यक्ष कर मितव्ययी न होकर खर्चीले होते हैं। उनको वसूल करने का खर्च भी काफी अधिक होता है। अप्रत्यक्ष कर प्रायः उत्पादक अथवा आयातकर्ता द्वारा किया जाता है। वस्तुओं की विक्री द्वारा वह कर वापिस मिलते-मिलते कुछ महीने अवश्य बीत जाते हैं। इसलिये कर के रूप में दी गई रकम पर वह कुछ व्याज अवश्य लेता है। इसलिये जिस वस्तु पर कर लगाया जाता है, उसकी कीमत कर से अधिक हो सकती है।

इस बात पर मतभेद है कि राज्य की कुल आय का कितना अंश अप्रत्यक्ष करो द्वारा प्राप्त होना चाहिये। पुराने समय में इन करो से अधिकांश प्राप्त होता था, क्योंकि तब प्रत्यक्ष-कर-प्रणाली पूर्ण तथा सुव्यवस्थित नहीं थी। उन्नीसवीं शताब्दी के अन्तिम भाग में ग्लेडस्टन ने कहा था कि ये दो प्रकार के कर दो सुन्दर बहिनों के समान थे और वह किसी भी बहिन के प्रति पक्षपात नहीं दिखाना चाहते थे। परन्तु वर्तमान समय में यह मत जोर पकड़ता जा रहा है कि यद्यपि अप्रत्यक्ष करो को नहीं त्यागना चाहिये, तथापि आय का अधिक भाग प्रत्यक्ष करो द्वारा प्राप्त करना चाहिये।

करो के भार के साधारण सिद्धान्त (General principles governing the Incidence of Taxation)—कर-नीति के सिद्धान्तों के सम्बन्ध में दो बातें ध्यान में रखने लायक हैं। पहली बात यह है कि अन्य बातों के यथास्थिति रहते हुए किसी वस्तु की माँग जितनी अधिक लोचदार होगी, उतनी अधिक सम्भावना इस

माँग और पूर्ति
लोच पर निर्भर करता है।

वात की होगी कि कर का भार विक्रेता के ऊपर पड़ेगा। दूसरी बात यह है कि अन्य बातों के यथास्थिति रहते हुए किसी वस्तु की पूर्ति जितनी अधिक लोचदार होगी, उतनी अधिक सम्भावना इस बात की होगी कि कर का भार उपभोक्ता के ऊपर पड़ेगा। जब किसी वस्तु की माँग वेलोचदार

होती है, तब कर की पूर्ण मात्रा के बराबर कीमत बढ़ जाने पर भी खरीदार अपनी माँग कम नहीं करेगा। इस परिस्थिति में कर का भार खरीदार पर पड़ता है। परन्तु यदि वस्तु की माँग बहुत लोचदार होती है तो वैसे ही वस्तु के दाम बढ़ेंगे, वैसे ही खरीदार अपना उपभोग कम कर देगा। इसलिये सम्भावना इस बात की है कि कर का भार विक्रेता के ऊपर पड़ेगा। इसी प्रकार जब पूर्ति लोचदार होती है, तब कीमत बढ़ने पर माँग गिर सकती है। परन्तु साथ ही पूर्ति में भी कमी की जा सकती है। उत्पादक कर की मात्रा के बराबर कीमत बढ़ा सकता है।" सारांश यह है कि पूर्ति कम करके विक्रेता कर का भार खरीदार पर डालना चाहता है। माँग कम करके खरीदार भार विक्रेता पर डालना चाहता है। इन दो प्रकार के व्यक्तियों में कम से कम खर्च करके जो व्यक्ति अधिक योग्य होता है, उसी के अनुकूल या पक्ष में परिणाम भी होता है।¹ पूर्ति की लोच पर विचार करते समय हमें समय की अवधि पर भी विचार करना चाहिये। किसी वस्तु की पूर्ति अल्पकाल में कम नहीं की जा सकती। दीर्घकाल में पूर्ति माँग के अनुसार घटाई या बढ़ाई जा सकती है। इसलिये किसी वस्तु की पूर्ति अल्पकाल में वेलोचदार ही रहती है, यद्यपि दीर्घकाल में वह बहुत लोचदार हो सकती है। इसलिये यद्यपि अल्पकाल में किसी कर का भार विक्रेता पर रह सकता है, परन्तु दीर्घकाल में वह उपभोक्ता के ऊपर पड़ सकता है। कर का भार अन्तिम रूप में माँग और पूर्ति की लोच के ऊपर रहता है। इसे एक उदाहरण के द्वारा दिखलाया जा सकता है। जिस वस्तु के बदले में अन्य कई वस्तुओं का उपयोग हो सकता है, उसकी माँग बहुत लोचदार होती है। इसलिये यदि चाय पर कर लगाया जाय और काफी, कोको इत्यादि पेय पदार्थों पर न लगाया जाय तो विक्रेता चाय की कीमत अधिक नहीं बढ़ा सकेगा। क्योंकि चाय की कीमत बढ़ाने से उसके ग्राहक कम हो जायेंगे। इसलिये कर का भार विक्रेता पर पड़ेगा।

वस्तुओं पर किसी कर का भार (Incidence of a Tax on Commodities in General)—करो के भार के सम्बन्ध में ऊपर जिन सिद्धान्तों की

¹ "The sellers in short try to put the incidence on the buyers by reducing supply, the purchasers try to put it on the sellers by reducing demand. The relative ability of the two groups to carry out their objects, with the minimum cost to themselves, determines the result."

विवेचना की गई है, वे नाना प्रकार की वस्तुओं पर पड़नेवाले करो का माधारण भार समझते हैं। इस सम्बन्ध में थोड़ी-सी बातें और भी हैं, जिन्हें हम यहाँ देखेंगे।

ऊपर कहा गया है कि आयातकर्ता अथवा देशी उत्पादक को जो कर देना पड़ता है, उसे वह वस्तुओं की कीमत बढ़ाकर पूरा करने की कोशिश करेगा। साथ ही कर के रूप में उसने जो-रकम-दी है, उस पर वह व्याज भी लेगा। इसलिये कीमते कर की मात्रा से अधिक बढ़ सकती है। परन्तु उसकी सफलता वस्तु की माँग और पूर्ति की लोच पर निर्भर करेगी।

जब किसी वस्तु का उत्पादन स्थिर लागत की परिस्थितियों के अन्तर्गत होता है, तो कीमत में वृद्धि कर की पूरी मात्रा के बराबर होगी। इसमें सन्देह नहीं कि कीमत बढ़ने की माँग अवश्य घटेगी, लेकिन चूँकि सब इकाइयों का उत्पादन एक ही लागत पर होता है, इसलिये चाहे जिस पैमाने पर उत्पादन हो, कीमत कर की मात्रा से अधिक नहीं बढ़ेगी।

जब किसी वस्तु का उत्पादन घटती हुई उत्पत्ति की परिस्थितियों के अन्तर्गत होता है, तब कर लगने से उस वस्तु की कीमत तो बढ़ेगी, परन्तु कर की पूरी मात्रा के बराबर नहीं बढ़ेगी। मान लो, ५ रुपया प्रति इकाई की लागत से घटती उत्पत्ति के अन्तर्गत १०,००० इकाइयों का उत्पादन होता है। यदि कर की मात्रा कर का भार। १ रुपया प्रति इकाई है, तो प्रति इकाई की कीमत पहले

६ रुपया होगी। परन्तु कर लगने के बाद के १०,००० इकाइयाँ नहीं बिकेंगी। क्योंकि कीमत बढ़ने से माँग घट जायगी। मान लो, बिक्री ९,००० इकाइयों पर आ जाती है। चूँकि उत्पादन कम होगा, इसलिये उत्पादन की लागत भी घटेगी। मान लो, वह प्रति इकाई ४½ रुपया हो जायगी। कर जोड़कर कीमत ५½ रुपया हो जायगी। अर्थात् कीमत में वृद्धि कर की मात्रा से कम होगी।

जब वस्तु की उत्पत्ति बढ़ती हुई उत्पत्ति की परिस्थितियों के अन्तर्गत होती है, तब कीमत कर की मात्रा से अधिक बढ़ सकती है। मान लो, ५ रुपया प्रति इकाई के हिसाब से १०,००० इकाइयों का उत्पादन होता है और घटती हुई उत्पत्ति के ९,००० इकाइयों का उत्पादन ५½ रुपया प्रति इकाई के हिसाब अन्तर्गत कर का भार। से होता है। कर लगने के बाद यदि माँग १०,००० इकाई में घटकर ९,००० इकाई हो जाती है, तो कर को छोड़कर उत्पादन की लागत ५½ रुपया प्रति इकाई होगी और कर को जोड़कर कीमत ६½ रुपया प्रति इकाई होगी। इसलिये यह कहा जाता है कि कर उन वस्तुओं पर लगाना चाहिये जिनका उत्पादन घटती हुई उत्पत्ति के अन्तर्गत होता है और जिन वस्तुओं का उत्पादन बढ़ती हुई उत्पत्ति की परिस्थितियों के अन्तर्गत होता है उन्हें आर्थिक सहायता मिलनी

चाहिये। एक अन्य सम्भावना भी है। कर लगने के बाद विक्रेता अपनी-अपनी आप की प्रतिद्वन्द्विता खतम करके आपस में मिलकर यह निर्णय कर सकते हैं कि कीमत व की मात्रा से अधिक कर दी जाय। फिर यदि सोने को छोड़कर बाकी सब वस्तुओं पर आयात कर लगा दिया जाय तो अन्य वस्तुओं का आयात कम हो सकता है और सोने का आयात बढ़ सकता है। सोने का आयात अधिक होने में सब वस्तुओं की कीमतें बढ़ जायँगी और जिन वस्तुओं पर कर लगा है, उनकी कीमतें कर की मात्रा से अधिक बढ़ सकती हैं।

भूमि और मकानों पर कर का भार (Incidence of a Tax on Land and Buildings)—कर के भार की समस्या काफी गुथी हुई है। इसलिए इस समस्या के अलग-अलग पहलुओं का अलग-अलग अध्ययन करना अच्छा होगा। आर्थिक लगान (economic rent) पर जो कर लगाया जाता है, उसका भार लगान प्राप्त करने वाले अथवा भूमिपति पर पड़ता है। उत्पादन की लागत जिसमें साधारण लाभ भी शामिल है, छोड़कर जो कुछ बच रहता है, उसे लगान कहते हैं। इस बचत में से कर दिया जाता है। कर भूमिपति पर इस कारण नहीं चलाया जा सकता कि वह केवल आर्थिक लगान प्राप्त करता है और उसके सिवा कोई बचत नहीं प्राप्त करता। लेकिन यह मान लिया जाता है कि भूमिपति को पूरा आर्थिक लगान मिल रहा है और कर पूरे लगान पर लगाया जाता है। परन्तु यदि कर केवल उस भूमि पर लगाया जाता है, जिस पर (मान लो) जूट उत्पन्न किया जाता है, तब कर को बचाने के लिये लोग उस भूमि पर जूट के बदले अन्य फसलें उत्पन्न करेंगे। परिणाम यह होगा कि जूट की उत्पत्ति कम हो जायगी और उसकी कीमत इतनी बढ़ेगी कि उसकी कृषि पर भी उतना ही लाभ हो, जितना कि अन्य फसलों की कृषि पर होता है।

किसी कर के भार का फसल की मात्रा के अनुपात में होना उस फसल की माँग की लोच पर निर्भर करता है। कर के फसलों की उत्पादन की लागत बढ़ जाती है, जिसमें उनकी कीमत बढ़ जाती है। यदि माँग बेलोचदार है, तो कीमत कर की पूरी मात्रा के बराबर बढ़ेगी, क्योंकि कीमत बढ़ने पर भी खरीदारों की माँग पहले के बराबर ही रहेगी? कर का भार लगान पर नहीं पड़ेगा। बल्कि फसलों के उपभोक्ताओं पर पड़ेगा। यदि माँग लोचदार है, तो कीमत बढ़ने से माँग घटेगी। उत्पादन घटेगा और सीमान्त भूमि पर भूमि पर कृषि होनी बन्द हो जायगी। इस प्रकार लगान घटेगा और कर का भार भूमिपति पर पड़ेगा।

मकानों पर कर का भार और अधिक जटिल होता है। कर का विभाजन मकान मालिक, किरायेदार और मकान वाले श्रमिक के बीच में भी हो सकता है। कर का अंश उन लोगों पर भी पड़ सकता है, जो उस मकान में मकानों पर कर का भार विक्रेता की वस्तुओं के उपभोक्ता हैं। जब किसी मुहल्ला या स्थान में होनेवाले व्यवसाय को लोग अपनाते हैं, अर्थात्

उसके ग्राहक बन जाते हैं, तो थोड़ी-सी कीमतें बढ़ा देने से उन मकान के कर का भार उपभोक्ताओं पर चलाया जा सकता है। कीमतों में वृद्धि इतनी थोड़ी-सी की जायगी कि उन वस्तुओं को खरीदने के लिये लोग दूर की दुकानों पर नहीं जायेंगे।

किरायेदार और मकान मालिक के बीच में कर के वेटवारे के सम्बन्ध में यह ध्यान रखना चाहिये कि यदि मकानों की मांग बेलाञ्छदार है (और वह प्रायः बेलाञ्छदार रहती है) तो कर का भार अधिकतर किरायेदार पर पड़ता है। यदि किसी स्थान में मकानों की मांग बहुत अधिक नहीं है, परन्तु उस समय पूर्ति सीमित है, तो कर का भार अधिकतर मकान मालिक पर पड़ता है परन्तु ऐसी परिस्थिति में मकान मालिक नये मकान नहीं बनवायेंगे और बाद में जनसंख्या की वृद्धि के साथ-साथ जब मकानों की मांग बढ़ेगी, तब मकान मालिक कर का भार किरायेदारों पर लादने में सफल हो सकेंगे। इसलिये दीर्घकाल में मकानों पर लदे हुए करो का भार अन्त में किरायेदारों पर ही पड़ता है।

एकाधिकार पर कर का भार (Incidence of a Tax on Monopoly) -

हम देख चुके हैं कि एकाधिकारी का उद्देश्य अधिक से अधिक लाभ प्राप्त करना रहता है और वह केवल उतनी ही मात्रा का उत्पादन और विक्रय करेगा, जिससे उसकी सीमान्त आय और सीमान्त लागत बराबर रहे। यदि एकाधिकारी के लाभ पर एक कर मुश्त रकम के रूप में लगाया जाय तो वह कीमतों में परिवर्तन नहीं करेगा। कर देने के पहले उसे जिस कीमत पर जितनी अधिक आय होती है, कर देने के बाद भी उसकी आय अधिकतम रहेगी। यदि कर आनुपातिक है अर्थात् मान लो, एकाधिकार के लाभ पर १० प्रतिशत के हिसाब से लगाया गया है, तो भी कीमतों में परिवर्तन नहीं होगा क्योंकि १० प्रतिशत कर देने के बाद भी उसकी आय अधिकतम आय की ९० प्रतिशत रहेगी और यह अन्य किसी भी आय के ९० प्रतिशत से अधिक है। इसलिये आनुपातिक आय कर का कुल भार एकाधिकारी सह लेगा। अब मान लो, आय कर एकाधिकारी के लाभ पर क्रमशः बढ़ती हुई दर से लगाया जाता है। इसमें भी कर-भार एकाधिकारी सह लेगा। जब विक्रय की अन्तिम इकाई से प्राप्त होनेवाली सीमान्त आय उस इकाई की सीमान्त लागत के बराबर होगी, तब उस बिन्दु या स्थिति में एकाधिकार साम्य (monopoly equilibrium) स्थापित होगा। चूँकि एकाधिकारी को इस इकाई पर कोई लाभ नहीं होता, इसलिये वह इस पर कर भी नहीं देता। इसलिये वह उत्पादन की मात्रा पहले के बराबर रखेगा और कीमत भी वही रहेगी। जब उत्पत्ति कर लगाया जाता है, तब कीमत में थोड़ी-सी वृद्धि कर देने से एकाधिकार के अन्तर्गत सबसे अधिक आय प्राप्त होती है। कर जोड़ देने से सीमान्त लागत खर्च बढ़ेंगे और यदि साम्य बनाये रखना है तो सीमान्त आय और कीमत भी बढ़ानी पड़ेगी। सीमान्त आय को सीमान्त लागत के बराबर करने के लिये कीमत कितनी बढ़ानी पड़ेगी, यह बात माँग की लोच पर निर्भर करेगी। चूँकि कीमत बढ़ा दी जाती है, इसलिये कर का कुछ भाग उपभोक्ता

भी देता है। ऐसी परिस्थिति में यदि पूर्ति विलकुल वेलोचदार न हो और माँग बहुत अधिक लोचदार न हो तो कर का भार कुछ अंश में एकाधिकारी पर पड़ता है और कुछ अंश में उपभोक्ता पर।

आयात और निर्यात करों का भार (Incidence of Import and Export Duties)—आयात-निर्यात कर दो देशों के बीच में होनेवाले व्यवसाय और वस्तु विनिमय में बाधा डालते हैं। करो का भार दोनों देशों के बीच में बँट जाता है। एक देश की माँग की लोच दूसरे देश की वस्तुओं के लिये जैसी होती है, उनी के अनुसार कर का भार भी पड़ता है। कर का भार माँग की तीव्रता के सीधे अनुपात में होता है। यदि भारतीय वस्तुओं के लिये इंग्लैण्ड की माँग अधिक तीव्र (अर्थात् अधिक वेलोचदार) है और भारत की माँग इंग्लैण्ड की वस्तुओं के लिये उतनी तीव्र नहीं है, तो सम्भावना यह है कि करो के भार का अधिक अंश इंग्लैण्ड के उपभोक्ताओं पर पड़ेगा।

आयात पर लगनेवाले करो का भार देश और विदेशों में माँग और पूर्ति की लोच पर निर्भर रहेगा। देश में पूर्ति अधिक और लोचदार होने से कर लगानेवाले देश में कीमतें कम बढ़ेंगी और विदेशों में अधिक बढ़ेंगी। यदि कर लगे हुए माल की कीमत में थोड़ी-सी भी वृद्धि होने से देश में उस माल का उत्पादन बढ़ता है, तो देश में उस वस्तु की कीमत में बहुत कम वृद्धि होगी और विदेशों में उसकी कीमत काफी गिरेगी। इन्हीं प्रकार यदि देश की अनेका विदेशों से होनेवाली पूर्ति कम लोचदार और मात्रा में कम है, तो कर लगानेवाले देश में कीमतों में वृद्धि कम होगी। यदि विदेशी उत्पादक अपनी पूर्ति कम नहीं कर सकता, क्योंकि उसके कारखाने विशेष प्रकार के माल बनाते हैं, जिनकी माँग हमारे देश में है, अथवा उसे हमारे देश के बदले अन्य बाजार नहीं मिलने तो उसे लाचार होकर कम कीमत पर बेचना पड़ेगा। यदि वह तुरन्त अपनी पूर्ति बदल सकता तो वह ऐसा करने पर लाचार न होता। तीसरे, यदि स्वदेश की माँग कर लगाये हुए माल के लिये बहुत लोचदार है, तो उस देश में उस वस्तु की कीमत में बहुत थोड़ी-सी वृद्धि होगी। इसके विपरीत यदि विदेशी माँग बहुत लोचदार है, तो आयात करनेवाले देश में उस वस्तु की कीमत में वृद्धि अधिक होगी।

जाहिर है कि आयात कर का भार स्वदेश के उपभोक्ताओं पर पड़ता है, क्योंकि कर लगाने से आयातकर्ताओं के साधारण लाभ घट जाते हैं। यदि उन्हें साधारण लाभ भी नहीं मिलता तो वे उन पेशों या धन्वों में जाने का प्रयत्न करेंगे, जहाँ साधारण लाभ मिलने की अधिक सुविधाएँ हैं। इसलिये उन वस्तुओं की पूर्ति कम हो जायगी। उनकी कीमतें बढ़ेंगी और तब तक कि आयातकर्ता अपने साधारण लाभ न प्राप्त करने लगेंगे। इसलिये साधारणतः आयात कर का भार स्वदेश के उपभोक्ताओं पर पड़ता है। परन्तु कभी-कभी ऐसे मौके भी आ सकते हैं, जब कर का भार विदेशियों पर भी डाला जा है। हम देख चुके हैं कि जब स्वदेश की पूर्ति बहुत लोचदार होती है और विदेश

की पूर्ति बेजोचदार होती है तो कर लगी हुई वस्तुओं की कीमतें कर लगानेवाले देशों में कम बढेंगी। अथवा जब स्वदेश की माँग बहुत लोचदार होगी और विदेश की माँग बेजोचदार होगी, तब भी यही बात होगी। इन मन्त्र परिस्थितियों में विदेशी उत्पादन को कर का पूरा अथवा आंशिक भार सहना पड़ेगा। इसी प्रकार विदेश ने जो आयात होता है वह यदि विदेश के उत्पादन को देखते हुए बहुत अधिक है और आयात करनेवाले देश के उत्पादन को देखते हुए बहुत अधिक है तो कीमत में बहुत थोड़ी वृद्धि होगी और कर के भार का कुछ अंश विदेशी सहन करेगा।

इसी प्रकार यदि कोई देश कच्चे माल का उत्पादन करता है, जिनकी माँग प्रायः बेजोचदार होती है और वह बने हुए माल का आयात करता है, जिनकी माँग लोचदार होती है, तो आयात अथवा निर्यात करों के कुछ अंश विदेशियों द्वारा सहन किये जा सकते हैं। परन्तु यदि विदेशी उत्पादक अपने माल अन्य बाजारों में भी बेच सकते हैं, अथवा कुछ ऐसे अन्य जरिये हैं, जहाँ उन्हें कच्चे माल प्रतियोगितापूर्ण परिस्थितियों में मिल सकने हैं, तो वे उन करो का भार नहीं सहेंगे। इस प्रकार हम देखते हैं कि विदेशियों पर इन करो का भार बहुत कम अर्थात् केवल कभी-कभी पड़ता है।

✓ **आय-कर का भार (Incidence of Income Tax)**—आय-कर के भार के सम्बन्ध में दो प्रकार के मत हैं जो एक दूसरे के विरोधी हैं। एक वर्ग का अर्थात् व्यवसायी वर्ग का मत है कि कीमत की वृद्धि के रूप में आय-कर का चलन किया जा सकता है और किया जाता है। "जब कोई व्यवसायी कीमतें बाँधने या निश्चित करने के लिये अपने लागत खर्चों का अनुमान लगाता है, तब वह बहुधा, कम से कम अप्रत्यक्ष रूप में, उस आय-कर को भी जोड़ लेता है, जो उसे देना पड़ेगा; और यदि बाजार की परिस्थितियाँ अनुकूल हुईं तो वह कीमतें ऐसी सतह पर बाँधेगा, जिससे उसे मनवांछित अथवा वास्तव में आवश्यक न्यूनतम आय प्राप्त हो सके।"¹ परन्तु अर्थशास्त्रियों का मत इस मत के विरुद्ध है। उनका कहना है कि आय-कर का चालन नहीं किया जा सकता और (कुछ अपवादों को छोड़कर) वह कीमतों में प्रवेश नहीं कर सकता।

हमें इस प्रश्न पर विचार करना चाहिये कि व्यवसायी को अपने लाभ पर जो आय-कर देना पड़ता है, क्या वह उसका भाव ऊँची कीमतों के रूप में उपभोक्ताओं पर चला सकता है ?

एकाधिकारी के सम्बन्ध में हम जानते हैं कि वह ऐसी कीमत बाँधता है, जिससे उसे अपने एकाधिकार से अधिकतम आय प्राप्त हो सके। चूँकि उसके लिये यह सर्वोत्तम

¹ Evidence of the Association of British Chambers of Commerce before Colwyn Committee, quoted in the Report, p. 109.

कीमत होगी, इसलिये वह अन्य किसी कीमत से अधिक अच्छा लाभ नहीं प्राप्त कर सकता।

परन्तु जो व्यवसायी प्रतिद्वन्द्विता की परिस्थितियों में काम करता है, उसके लिये अधिक कीमतें रख कर आय-कर का भार चालन करना कठिन होगा। कीमत बढ़ाने की उसकी वह शक्ति नहीं होती, जो कि एकाधिकारों की होती है। प्रतियोगिता के कारण उसकी शक्ति तीन प्रकार से सीमित हो जाती है। पहले तो उसकी वस्तुओं की तुलना उन वस्तुओं से की जायगी, जिनके गुण में थोड़ा-सा ही अन्तर है। दूसरे वह अन्य प्रतियोगियों की पूर्ति पर नियंत्रण नहीं कर सकता। यदि वह पूर्ति सीमित कर देगा तो अन्य प्रतियोगी अपने माल से बाजार भर देंगे। तीसरे, उम हाराने के लिए अन्य प्रतियोगी अपनी लागत कम कर सकते हैं और वह उन्हें ऐसा करने से नहीं रोक सकता। जिस बाजार में प्रतियोगिता रहती है, उसमें किसी भी समय कीमत सीमान्त उत्पादकों के लागत खर्च के बराबर हो सकती है। चूंकि सीमान्त उत्पादकों को अतिरिक्त बचत नहीं होती, अथवा उनका लाभ इतना थोड़ा होता है कि उस पर आय-कर नहीं लगाया जा सकता, इसलिये कीमतों में आय-कर का समावेश नहीं हो सकता।

सम्मिलित पूँजी की कम्पनियों में किसी कम्पनी के लाभ पर एक निश्चित दर से (flat rate) कर लगाया जाता है। निजी व्यवसाय के मालिकों की तरह सम्मिलित पूँजी की कम्पनी के डाइरेक्टर्स को अपने स्वार्थ के लिये कर चालन करने का लालच नहीं रहता। फिर लाभ पर उसके उद्गम स्थान पर ही एक निश्चित दर से कर लगा दिया जाता है, परन्तु जिन हिस्सेदारों की आय बहुत अधिक रहती है, उन्हें अतिरिक्त कर (sur tax) देना पड़ता है और जिन हिस्सेदारों की आय थोड़ी-सी रहती है, उन्हें कर से वापसी के रूप में कमी अथवा बट्टा (rebate) मिलता है। इसलिए कर्पनी को जिसमें कि कई तरह के हिस्सेदार रहते हैं, कीमतें बढ़ाने का कोई लालच नहीं रहता। निजी फर्मों या कम्पनियों में कर के दर अलग-अलग होते हैं। इसलिये यदि फर्म आय-कर को कीमतों में जोड़ता है, तो प्रत्येक फर्म की कीमतें अलग-अलग होंगी। परन्तु कुछ फर्म ऐसे होंगे जो अपने प्रतियोगियों को कीमतों में हरा सकते हैं। परन्तु बड़े फर्म कीमतें बढ़ाकर ऐसी परिस्थिति नहीं ला सकते।

फिर विदेशी प्रतियोगिता का भी ध्यान रखना पड़ता है। यदि देशी उत्पादक ऊँची कीमतें रखते हैं, तो विदेशी उत्पादक अपनी कीमतें घटाकर सारा बाजार अपने हाथ में लेंगे। विदेशी उत्पादकों को अपने देशों में आय-कर अवश्य देने पड़ेंगे। परन्तु विभिन्न देशों में करों के दर इतने विभिन्न होने हैं कि यह आशा करनी व्यर्थ है कि विदेशी और देशी उत्पादक एक ही दर से कीमतें बढ़ावेंगे।

अन्त में आय-कर एक सामान्य-कर होता है। यदि वह कीमतों में सम्मिलित होता है, तो कीमतों का पूरा सतह उड़ेगा। परन्तु जब तक साख और पुश्ता में मतीति

न होगी, तब तक मूल्य-सतह में व्यापक वृद्धि अधिक समय तक नहीं टिक सकती। इस या मुद्रा के परिमाण-सिद्धान्त से यह बात प्रकट होती है। अन्य वस्तुओं के यथा-स्थिति रहते बिना मुद्रा-स्फीति की मूल्य-सतह व्यापक रूप से ऊँचा नहीं उठ सकती। लेकिन यह विश्वास करने का कोई प्रमाण नहीं है कि आय-कर की वृद्धि होने से प्राणांगिक अर्थात् कानून-ग्राह्य मुद्रा अथवा बैंक जमा की मात्रा में वृद्धि हो जायगी।

प्रोफेसर सेलिगमेन का कहना है कि जिस काल में कीमती की वृद्धि तेजी से होती है, उस काल में सीमांत उत्पादकों के सामने कीमत कम करने की लालच या समस्या नहीं रहती और यदि उस काल में किसी प्रकार का कर लगे तो उन्हें कीमत बढ़ाने का एक बहाना मिल जावेगा लेकिन यह केवल अल्पकाल में सम्भव है। एक और परिस्थिति में भी आय-कर कुछ हद तक कीमतों में जोड़ा जा सकता है। जब कोई फुटकर विक्रेता किसी एक स्थान में अपूर्ण बाजार में विक्री करता है तब वह ऐसा कर सकता है और खरीदार कीमत के इस थोड़े से अन्तर के लिये किसी दूर की दुकान में अपनी दैनिक खरीद के लिये जाना पसन्द नहीं करेगा। परन्तु इसमें भी कीमत में बहुत थोड़ी वृद्धि होनी चाहिये नहीं तो यहाँ भी प्रतियोगी उत्पन्न हो जायेंगे।

इस कर का प्रभाव सीमान्त आय और सीमान्त-लागत रेखाओं दोनों पर पड़ता है। वचन की मात्रा पर भी उसका प्रभाव पड़ता है। यदि कर की ऊँची दर के कारण कुल आय की एक निश्चित मात्रा में से वास्तविक आय कम होती है तो साहसी उत्पादक आय प्राप्त करने में कम समय और शक्ति व्यय करेंगे, अर्थात् उनका उत्साह घट जायगा और इसका प्रभाव कीमतों पर पड़ेगा।¹

करों का पूँजीकरण (Capitalisation of Taxes)—जब किसी स्थायी सम्पत्ति से प्राप्त होनेवाली आय पर कर लगाया जाता है, तो उस सम्पत्ति से होनेवाली वास्तविक आय घट जाती है। इसलिये उस सम्पत्ति का मूल्य करों का पूँजीकरण। घट सकता है। इस क्रिया को करों का पूँजीकरण (Capitalisation or amortisation of taxes) कहते हैं। व्याज की प्रचलित दर पर कर की मात्रा का पूँजीकरण कर दिया जाता है और सम्पत्ति का विक्रय मूल्य कर की मात्रा के बराबर घट जाता है। एक उदाहरण ले लिया जाय। मान लो, भूमि के एक खंड से १०० रु० लगान के रूप में प्राप्त होता है और व्याज की दर ५ प्रतिशत है। तब इस हिस्से से भूमिखंड का मूल्य २,००० रुपया होगा। मान लो, सरकार भूमि के लगान पर १० प्रतिशत की दर से कर लगाती है। तब कर देने के बाद असली लगान ९० रुपया होता है। अब भूमि का मूल्य १८०० रु० हो जाता है। निष्पत्ति में खरीदार इस बात का ध्यान रखेगा कि उन्हें लगान पर १० प्रतिशत कर देना

¹ Harris, The National Debt and the New Economics, p. 215-16.

पड़ेगा। इसलिये उस भूमि को खरीदते समय वे कम कीमत लगावेंगे, जिसमें कि उन्हें अपनी रकम पर कम से कम ५ प्रतिशत व्याज तो मिले। भविष्य के खरीदार प्रति वर्ष कर तो अवश्य देगे, परन्तु उसका भार उनके ऊपर न पड़ेगा, क्योंकि उस भूमि का मूल्य उन्होंने कम दिया है। पहले जो व्यक्ति भूमि का स्वामी था, उसे उस कर के मूल्य का प्रतिशोध (amortisation or write off) करना पड़ेगा। इस प्रकार कर के जिस मूल्य का पूँजीकरण किया जाता है, उसकी कुल मात्रा सम्पत्ति के विक्रेताओं को देनी पड़ेगी। यह बात अवश्य है कि यदि कर कई वर्षों के बाद दिया जाता है, तो कर लगी हुई सम्पत्ति के वर्तमान मालिकों को अतिरिक्त लाभ या पुरस्कार (bonus) मिल जाता है, क्योंकि उससे सम्पत्ति का मूल्य बढ़ जाता है।

किसी कर का पूँजीकरण करने के पहले कई शर्तों का पूरा होना आवश्यक होता है। कर ऐसी स्थायी सम्पत्ति पर लगाना चाहिये, जिसकी पूर्ति सम्पत्ति की कीमतों में होने-वाले परिवर्तनों के साथ-साथ मनुचाहे रूप में न बदली जा सके। यदि सम्पत्ति टिकाऊ नहीं है, तो उसके मूल्य में ह्रास होने से उसकी पूर्ति भी कम हो जायगी। इसलिए कीमत बढ़ जायगी और कर का भार खरीदारों पर पड़ेगा। दूसरी शर्त यह है कि कर भेदात्मक (differential) होना चाहिये। इसका अर्थ यह है कि पूँजी लगाने के और भी कई जरिये हैं, जिन पर कर नहीं लगता है अथवा जिन पर बहुत कम दर से कर लगता है। कर के एकाकी और असाधारण प्रकृति का होने के कारण ही उसका पूँजीकरण संभव होता है। मान लो, केवल भूमि पर कर लगता है, सरकारी ऋण-पत्रों पर कर नहीं लगता। पूँजी लगानेवाले अपनी पूँजी या तो भूमि में लगा सकते हैं या सरकारी ऋण-पत्रों में और सरकारी ऋण-पत्रों में पूँजी लगाने से उन्हें ५ प्रतिशत व्याज मिलेगा। तब भूमि में वे तब तक अपनी पूँजी न लगावेंगे जब तक कि उन्हें कम से कम ५ प्रतिशत व्याज न मिलेगा। इसलिये जब भूमि पर १० प्रतिशत का कर लगाया जाता है, तो जिस भूमि से कुल लगान १०० रुपया मिलता है, तो कर देने के बाद ९० रु० मिलता है, उसके लिए खरीदार केवल १८०० रुपया देगे। परन्तु यदि पूँजी लगाने के अन्य सब जरियों पर भी एक बराबर कर लगा है, तो सम्पत्ति के खरीदारों को अन्य जगह अधिक अच्छा सौदा या शर्तें नहीं मिलेंगी। ऐसी परिस्थितियों में कर का पूँजीकरण नहीं हो सकता। कर की आकस्मिकता (unexpectedness) भी पूँजीकरण के पक्ष में एक विशेष बात हो जाती है। यदि किसी कर के बारे में पहले से मालूम हो जाय कि यह लगनेवाला है, तो उसका बड़ा आरम्भ से ही लगने लगेगा। परन्तु जब कोई भेदात्मक कर किसी टिकाऊ सम्पत्ति पर एकाएक लगा दिया जाता है, तब बेचने-वालों को बेचते समय अपनी सम्पत्ति के मूल्य में कुछ घटी या ह्रास सहने के सिवा और कोई उपाय नहीं रहेगा।

इस प्रकार यदि कोई कर व्यापक (universal) नहीं है, तो किसी भी चीज की टिकाऊ सम्पत्ति पर उसका पूँजीकरण किया जा सकता है। साधारण आय-कर

यह शर्त पूरी नहीं करता, क्योंकि वह सामान्य अर्थात् व्यापक होता है, एकाकी (exclusive) नहीं होता। परन्तु आय-कर का जो भाग केवल सम्पत्ति से प्राप्त आय पर पड़ता है, यदि वह साधारण आय-कर से अलग किया जा सकता है तो उसका पूँजीकरण किया जा सकता है। इसी प्रकार अतिरिक्त लाभो (excess profits) पर लगने वाले कर का भी पूँजीकरण या प्रतिशोध हो सकता है और ऐसे व्यवसायो के विक्रय मूल्य घट जायेंगे। मान लो, एक कम्पनी को ५० प्रतिशत की दर से लाभ हो रहा है जब कि साधारण लाभ की दर १० प्रतिशत है, तो जो कम्पनी केवल साधारण लाभ प्राप्त कर रही है, उसकी अपेक्षा पहली कम्पनी के हिस्से की कीमत पाँचगुनी अधिक होगी। अब मान लो, एक कर लगाया जाता है और अतिरिक्त लाभ कम होकर केवल ३० प्रतिशत रह जाता है। तब पहली कम्पनी के हिस्से दूसरी की अपेक्षा तीनगुने अधिक रहेंगे। इसी प्रकार एकाधिकार से प्राप्त होने वाले लाभो पर कर लगाने से लाभ की मात्रा घट जायगी और एकाधिकार की सम्पत्ति का विक्रय मूल्य कर के पूँजीकरण के मूल्य की मात्रा के बराबर कम हो जायगा।

पुराना कर (An Old Tax)—बहुत से पूँजीपति प्रायः कहा करते हैं कि पुराना कर कोई कर नहीं होता और उसका भार विशेषरूप से शायद ही कोई अनुभव करता है। उदाहरण के लिए यह बात प्रायः कही जाती थी कि **करोँ में सम्मिश्रण का सिद्धान्त।** भारत में नमक कर एक पुराना कर था और उसे उठाने की कोई आवश्यकता नहीं थी। इसलिये हमें इस प्रश्न पर गम्भीरतापूर्वक विचार करना चाहिए। इस प्रश्न के पक्ष में कई बातें कही जा सकती हैं। एक तर्क हम ऊपर देख चुके हैं। एक पुराने कर का पूँजीकरण किया जा सकता है और यद्यपि लोग उसे प्रतिवर्ष देते रहते हैं, परन्तु उस पर उनका भार नहीं पड़ता। किन्तु सब पुराने करो का पूँजीकरण नहीं किया जाता। जब कोई कर किसी टिकाऊ सम्पत्ति पर होता है और जब वह भेदात्मक होता है, केवल तब उसका पूँजीकरण हो सकता है। दूसरा तर्क सम्मिश्रण सिद्धान्त (diffusion theory) के समर्थको द्वारा किया जाता है। इस सिद्धान्त के अनुसार प्रत्येक कर का सारे समाज पर इस प्रकार वितरण कर दिया जाता है कि उसका ठीक-ठीक भार निश्चित करना सम्भव नहीं होता। सम्मिश्रण द्वारा अन्तिम भार सारे समाज पर फैला दिया जाता है। इस सिद्धान्त के एक महत्वपूर्ण समर्थक ने कर लगाने की तुलना शरीर में खून देने की क्रिया से की है। शरीर के किसी नस से खून लिया जाता है, तब केवल उस नस में खून की होती। शरीर की सब नसों में खून की मात्रा कम हो जाती है। यही हाल है। जब किसी एक स्थान या बिंदु पर कर लगाया जाता है, तब उसका बिन्दु पर नहीं पड़ता, बल्कि सब बिंदुओं पर पड़ना है। इसलिये समय-कर का सम्मिश्रण हो जायगा और किसी एक व्यक्ति पर उसका भार न अन्य लोग उससे बच सकेंगे।

करो का सम्मिश्रण का सिद्धान्त एक व्यर्थ सिद्धान्त है। इसमें सन्देह नहीं कि जैसे-जैसे समय बीतता जाता है, वैसे-वैसे किसी कर विशेष का प्रभाव भी सारे समाज में फैलता जाता है। लेकिन इसका अर्थ यह नहीं कि हम किसी कर का ठीक-ठीक भार निश्चित नहीं कर सकते। पुराना कर भार-रहित कर भी नहीं हो सकता। जब भारत में नमक पर से कर हटाया गया, तब नमक की कीमत तुरत कम हो गई। इसलिये उस हद तक उपभोक्ताओं को लाभ हुआ। इसलिये यह नहीं कहा जा सकता कि पुराना कर कोई कर ही नहीं होता। यह बात जरूर है कि कालान्तर में लोग पुराने कर के आदी हो जाते हैं और जब वे उसके देने के आदी हो जाते हैं तथा उसे देना आवश्यक समझने लगते हैं, तब उसके भार का अनुभव वे उस प्रकार नहीं करते, जिस प्रकार कि एक नये कर के भार का अनुभव करते हैं। इस तरह हम यह भी कह सकते हैं कि पुराना घाव कोई घाव नहीं होता। परन्तु यदि करदाता किसी कर के भार का अनुभव नहीं करते, तो यह कर का कोई बड़ा गुण नहीं है। पुराने कर के पक्ष में एक अन्य तर्क भी है। सब करो के चालन में समय लगता है और जब कर लगाया जाता है, तब स्थिर होने के पहले प्रारम्भ में काफी कठिनाई और अस्तव्यस्तता का अनुभव होता है। अर्थात् पुराना कर चालित होकर स्थिर हो जाता है। परन्तु इन तर्कों से यह प्रमाणित नहीं होता कि पुराना कर कोई कर ही नहीं है।

अध्याय ५५

कुछ कर विशेष (Particular Taxes)

किसी कर के परिणाम (Effects of a Tax)—किसी कर के परिणाम निश्चित करने का अर्थ यह जानना है कि उस कर द्वारा अन्त में कौन-सी आर्थिक समस्याएँ उत्पन्न होती हैं। कर के भार (incidence) और परिणाम (effect) में अंतर होता है। भार का सम्बन्ध प्रत्यक्ष मद्रा सहने से है। परन्तु परिणाम का सम्बन्ध उत्पादन की शैली, आय के वितरण तथा वचत करने की इच्छा और योग्यता पर पड़ने वाले प्रभावों से है। किसी कर के परिणामों का अध्ययन हम तीन दृष्टियों से कर सकते हैं। अर्थात् कर का लोगों की काम करने की इच्छा और वचत करने की इच्छा पर क्या प्रभाव पड़ता है। लोगों की काम करने की शक्ति पर क्या प्रभाव पड़ता है और आर्थिक साधनों के वितरण पर क्या प्रभाव पड़ता है।

आय-कर और उसके परिणाम (Income Tax and its effects)—आय कर का लोगों की काम करने की योग्यता पर जो प्रभाव पड़ता है, वह आय-कर की सतह और

जिन पर कर लगाया जाता है, आय के उन वर्गों पर निर्भर करता है। साधारणतः ऐसी प्रथा है कि एक निश्चित सतह वचत करने की शक्ति के नीचे की आयों पर कर नहीं लगाया जाता और उस सतह के ऊपर जैसे-जैसे आय बढ़ती जाती है, वैसे-वैसे कर की दर भी बढ़ती जाती है। अधिक आय की एक दूसरी सतह पर सुपर टैक्स या अतिरिक्त कर (Super-tax) लगाया जाता है। परन्तु कर की दर इतनी अधिक कभी नहीं रखी जाती कि सारी आय कर के रूप में चली जाय। जहाँ तक कर-मुक्ति की सतह श्रम वर्ग तथा निम्न मध्यम वर्ग के रहन-सहन के दर्जे को ध्यान में रखकर निश्चित की जाती है, वहाँ तक यह कहा जा सकता है कि आय-कर का कुप्रभाव कार्य-क्षमता की आवश्यक शर्तों पर नहीं पड़ता। फिर साधारण आयों पर बहुत हल्का कर लगाया जाता है। इसलिये यह कहा जा सकता है कि आय-कर का प्रभाव रहन-सहन के दर्जे पर नहीं पड़ता और इस कारण उससे कर्म करने की क्षमता कम नहीं होती। अब रहा आय-कर की वचत करने की शक्ति पर प्रभाव। इस सम्बन्ध में यह कहा जा सकता है कि प्रत्येक कर लोगों की वचत करने की शक्ति घटा देता है। यही हाल आय-कर का भी है। परन्तु एक व्यक्ति की वचत करने की शक्ति और कुल देश की वचत करने की शक्ति में अन्तर हो सकता है। यदि आय-कर से प्राप्त रकम को सरकार ऋणों का व्याज देने में खर्च करती है, तो मुद्रा का एक वचत करनेवाले वर्ग से दूसरे वचत करनेवाले वर्ग को प्रत्यक्ष परिवर्तन होता है। जिन लोगों के पास काफी बॉन्ड या ऋण-पत्र होते हैं, वे इस व्याज की वचत करेंगे, क्योंकि उनकी उपभोग की प्रवृत्ति धनी कर-दाताओं के समान मानी जाती है। इसलिये जब यह प्रश्न किया जाता है कि क्या आय-कर देश की वचत करने की शक्ति कम कर देता है, तब उसका उत्तर इस बात पर निर्भर करता है कि आय-कर से प्राप्त रकम किस प्रकार खर्च की जाती है। फिर सम्मिलित पूँजी की कम्पनियों द्वारा देश की अधिकांश पूँजी की अपने आप वचत हो जाती है। पूँजी के इस भाग का लोगों की काम करने और वचत करने की शक्ति से बहुत कम सम्बन्ध है।

इसके बाद आय-कर का मनोवैज्ञानिक पहलू आता है और यह प्रश्न काफी पेचीदा है। आय-कर का लोगों की काम करने और वचत करने की शक्ति पर किस प्रकार प्रभाव पड़ता है? इस सम्बन्ध में दो मत हैं और दोनों काफी उग्र हैं। एक मत के लेखकों का कहना है कि आय-कर की ऊँची दर किसी व्यक्ति की काम करने और वचन करने की शक्ति घटा देती है, क्योंकि उसकी आय का काफी बड़ा भाग कर के रूप में खला जाता है। दूसरे मत के लेखकों का कहना है कि इस कर से वचन करने की प्रवृत्ति और दृढ़ हो जाती है, क्योंकि भविष्य में कर देने के लिये कर दाना अपने लिये तथा अपने भुट्ठे के लिये काफी रकम संचय कर लेना चाहना है। इस मत के समर्थन में यह कहा जा सकता है कि बहुत से अपनी लोग मान प्रतिष्ठा तथा सामाजिक सम्मान

लिये सम्पत्ति की कामना करते हैं। इसलिये आय-कर लगने से ये लोग पहले की अपेक्षा अधिक मुस्तैदी से काम करेंगे। लोगों के अधिक या कम काम करने का प्रश्न उनकी आय की माँग की लोच पर निर्भर करता है। यदि माँग लोचदार है, तो काम करने और बचत करने की इच्छा घटेगी। परन्तु यदि माँग बेलोचदार है, तो काम और बचत करने की इच्छा बढ़ेगी। प्रायः लोग रहन-सहन के एक दर्जे के आदी हो जाते हैं। इसलिये आय की एक विशेष रकम के पहिये उनकी माँग बेलोचदार हो जाती है। इसी प्रकार यदि बुढ़ापे में अथवा बच्चों के लिये एक विशेष रकम आवश्यक हो जाती है तो बचत की मात्रा कम न होगी। यह बात अवश्य है कि बचत करनेवाले कुछ लोग ऐसे भी रहते हैं, जिन्हें हमेशा यह शका बनी रहती है कि बचत करे या न करे। इस प्रकार के लोगों पर कर का प्रभाव हानिकारक होगा, परन्तु आय-कर से सम्मिलित पूँजी की कम्पनियों की बचत करने की इच्छा पर प्रतिकूल प्रभाव नहीं पड़ेगा। उन्हें प्रति वर्ष काफी बड़ी मात्रा में धन की बचत करनी पड़ती है। उनकी समस्याएँ व्यक्तियों की समस्याओं के समान नहीं रहती। कम्पनी के लाभ पर एक मोटी दर (flat rate) से आय-कर लगा दिया जाता है। फिर धनी हिस्सेदारों की कुल आय पर अधिक दर से आय-कर लगता है। गरीब हिस्सेदारों को, जिनकी आय कर से मुक्त रहती है, कुछ कमी या वट्टा (rebate) मिल जाता है। यदि हम सम्पूर्ण व्यवसाय पर दृष्टि दें तो देखेंगे कि उसे लाभ या हानि कुछ भी नहीं होती। इसलिये कर लगाने से व्यवसायों की बचत पर प्रतिकूल प्रभाव नहीं पड़ेगा।

बचत करनेवाले पर कर के मनोवैज्ञानिक परिणाम का विचार करना भी यहाँ अनुचित न होगा। जब लोग कोई कर देने के आदी हो जाते हैं, तो वे धीरे-धीरे उसकी कटुता या तीक्ष्णता को भूल जाते हैं। लोगों की पहली पीढ़ी के लिये कोई कर जितना कष्टदायक होता है, आगे की पीढ़ियाँ उतने कष्ट का अनुभव नहीं करती। जब इंग्लैण्ड में पहले-पहल आय-कर लगाया गया, तो सारे देश में बड़ा असंतोष फैला, यद्यपि उसकी दर बहुत ऊँची नहीं थी। परन्तु अब उसकी दर कहीं अधिक है, फिर भी उसका भार उतना अधिक नहीं माना जाता।

अब हम देखेंगे कि आय-कर का आर्थिक साधनों के विभिन्न पेशों और स्थानों में वितरण पर कैसा प्रभाव पड़ता है। इसे हम तीन विभागों में बाँट सकते हैं। (१) आय-कर खर्च और बचत, (२) आय-कर और उत्पादन सम्बन्धी साहस, और (३) आय-कर और पूँजी का लुप्त होना।

आय-कर और बचत (Income Tax and Savings)—कुछ लोगों का मत है कि आय-कर एक भेदात्मक कर है। बचत पर उसका प्रतिकूल प्रभाव पड़ता है और खर्च करने की प्रवृत्ति को प्रोत्साहन मिलता है। चूँकि बचत और खर्च की प्रवृत्ति पर प्रभाव यह कर प्रत्येक प्रकार की बचत पर लगता है, इसलिये लोग बचत करने की अपेक्षा खर्च करना अधिक पसन्द करते हैं। चूँकि पूँजी सग्रह करने के हित में यह बात ठीक नहीं है, इस-लिए पिगू और फिशर का मत था कि जिस आय की बचत की जाय, उस पर कर विलकुल नहीं लगाना चाहिये। कर केवल उस भाग पर लगाना चाहिये, जो खर्च किया जाता है। स्टाम्प और गुलीवाड समान लेखको ने इस बात का खडन किया है कि आय-कर से बचत पर दुहरा कर लगता है। जब (कोई वस्तु उपाजित की जाती है, तो उस पर एक विशेष दर से कर लगाया जाता है) यदि पूरी आय खर्च कर दी जाय तो कर लगाने के लिये कुछ नहीं बचेगा। परन्तु यदि उस आय का एक अंश बचाकर पूँजी के रूप में लगा दिया जाय तो उस पूँजी से होनेवाले लाभ पर भी कर लगेगा। इसे बचत पर दुहरा कर नहीं कहा जा सकता। बचत के व्याज पर कर लगाने से बचत पर दुहरा कर नहीं होता। यह व्याज तो नई सम्पत्ति है, जो बाद के समय में बचत द्वारा उपाजित की गई है। इसलिये एक आय पर दो बार कर नहीं लगाया जाता, चाहे उसे बचाया जाय चाहे खर्च किया जाय।

आय-कर और साहसपूर्ण उत्पादन (Income Tax and Enterprise) कुछ लोगों का मत है कि आय-कर से खतरे से भरे हुए उत्पादन-कार्यों को आरम्भ करने का साहस कम हो जाता है। खतरे से भरे हुए व्यवसाय आरम्भ करने का उद्देश्य यह होता है कि लाभ अधिक प्राप्त होगा। यदि करो के द्वारा लाभ की मात्रा कम हो जाती है तो इस प्रकार के व्यवसायों को कोई हाथ में न लेगा। इसमें भी मनोवैज्ञानिक पहलू बहुत महत्वपूर्ण है और कोई बात निश्चयपूर्वक नहीं कही जा सकती। इसमें सन्देह नहीं कि कुछ लोग खतरे से भरे हुए कामों को हाथ में लेने की अपेक्षा पूँजी को सुरक्षित रूप से लगाना अधिक पसन्द करेंगे। परन्तु कुछ लोग ऐसे भी होंगे जो अधिक लाभ के लालच से खतरे से पूर्ण काम हाथ में लेना पसन्द करेंगे, जिससे करो के देने में जो क्षति हुई है, वह पूरी हो सके।

डा० ब्लेक का मत है कि कर लगाने से धनी व्यक्तियों का ऐश और आराम पर खर्च कम हो जायगा और कर से जो आय होगी वह गरीबों के लिये लाभकारी कार्यों पर खर्च की जा सकती है। ऐश और आराम की वस्तुओं के उत्पादन में अनिश्चितता रहती है। गरीबों की आवश्यकताओं की वस्तुओं को बनाने में उतनी अनिश्चितता नहीं रहती। इसलिये कर लगने से उत्पादकों की कुल अनिश्चितता कम हो जायगी।

आय-कर और पूँजी पर पलायन (Income Tax and Flight of Capital)—एक डर यह रहता है कि यदि आय-कर बहुत ऊँची दर से लगाया गया तो पूँजी विदेशों को भाग जायगी। परन्तु विदेशों से जो आय आती है, उस पर भी कर लग सकता है। यदि पूँजी का स्वामी अपनी पूँजी लेकर विदेश चला जावे तो वह कर से बच सकता है। फिर विदेशों में भी तो आय-कर लग सकता है। इससे पूँजी के पलायन का भय कम हो जाता है। उसी पूँजी पर देश और विदेशों में दो जगह कर लग सकता है। यह दुहरा कर हो जायगा। इसलिये लोग विदेशों में पूँजी लगाने के लिये उत्साहित न होंगे, बल्कि डरेगे।

अब एक डर यह है कि जिस देश में आय-कर लगेगा, उसमें विदेशी लोग पूँजी लगाना पसन्द नहीं करेंगे। परन्तु विदेशी पूँजी का स्वदेश में लगाना कई बातों पर निर्भर करता है। जैसे कि विदेश और स्वदेश के आय-करों की दर में अन्तर, पूँजी लगाने से लाभ की मात्रा, विदेश में पूँजी की सुरक्षा इत्यादि। विदेशी पूँजी का लगाना इन सब बातों पर निर्भर करता है। इसलिये निश्चयपूर्वक किसी एक पक्ष में कुछ नहीं कहा जा सकता।

मृत्यु-कर (Death Duty)—कर की एक महत्वपूर्ण प्रणाली किसी व्यक्ति की सम्पत्ति पर उसकी मृत्यु के समय कर लगाना है। इस कर के उदाहरण इंग्लैण्ड का मृत्यु-कर और अमेरिका का उत्तराधिकार कर (Inheritance Taxes) हैं। इंग्लैण्ड में सम्पत्ति-कर (Estate Duty) मृत्यु के समय छोड़ी हुई सम्पत्ति के मूल्य के अनुसार लगता है और उत्तराधिकार कर (Legacy and Succession Duties) उत्तराधिकार के मृतक व्यक्ति के साथ सम्बन्ध पर निर्भर करता है। जो उत्तराधिकारी मृतक के निकट सम्बन्धी होते हैं, उन्हें अधिक दर से कर देना पड़ता है। परन्तु जो दूर के सम्बन्धी होते हैं, उन्हें अधिक दर से कर देना पड़ता है। अमेरिका में उत्तराधिकार कर सम्पत्ति के मूल्य के अनुसार अलग-अलग होता है। भार के प्रश्न को छोड़कर यहाँ हम इस बात पर विचार करेंगे कि इस कर का कुल उत्पादन पर क्या प्रभाव पड़ता है।

चूँकि केवल बड़ी उत्तराधिकार की सम्पत्तियों पर मृत्यु-कर ऊँची दर से लगाया जाता है, इसलिये उसका प्रभाव निम्न वर्गों की वचत पर मृत्यु कर और वचत बहुत अधिक नहीं होता। यह बात अवश्य है कि जो उत्तराधिकारी मृत्यु-कर देगा, वह उतनी वचत नहीं कर पावेगा, जितनी रकम की उसे कर के रूप में देनी पड़ेगी। परन्तु प्रत्येक उच्च दर का कर इस प्रकार का होता है। यह विशेषता केवल मृत्यु-कर के सम्बन्ध में नहीं है। कई लोगों का मत है कि एक दृष्टि से मृत्यु-कर की अपेक्षा आय-कर अधिक अच्छा होता है। वह यह कि आय-कर आय में से दिया जाता है, परन्तु मृत्यु-कर पूँजी में से दिया जाता है। परन्तु यह तर्क गलत है। ऊँची दर का कोई भी कर चाहे वह आय-कर हो अथवा मृत्यु-कर, में से हस्तक्षेप करेगा। आय-कर भविष्य की पूँजी में से दिया जाता है, अर्थात् वही

आय भविष्य में पूंजी हो जाती है और मृत्यु-कर वनमान पूंजी में से दिया जाता है। फिर जब मृत्यु-कर देने का प्रबन्ध वापिक बीमा के द्वारा कर दिया जाता है तब मृत्यु-कर और आय-कर में कोई अन्तर नहीं रहता।

जहाँ तक वचन करने की इच्छा पर मृत्यु-कर के प्रभाव पड़ने का प्रश्न है, तो यह कहा जा सकता है कि आय-कर की अपेक्षा मृत्यु-कर कम बाधा देता है। मृत्यु-कर जल्दी देर बाद भविष्य में दिया जाता है। आय-कर के सम्बन्ध में मृत्यु-कर और वचन निकट भविष्य में नहीं दिया जाता। वनमान अथवा निश्चित करने की इच्छा। भविष्य की तरह हम इस भविष्य पर उतना ध्यान नहीं देते। फिर मृत्यु-कर वचन करनेवाले के द्वारा नहीं दिया जाता, बल्कि वह उसके उत्तराधिकारी द्वारा दिया जाता है। सम्पत्ति का मालिक अपने जीवन में अपनी सम्पत्ति का पूरा उपभोग कर सकता है और मृत्यु के समय बड़ी सम्पत्ति छोड़कर मर सकता है। मृत्यु-कर का उसके जीवन-काल में कोई असर नहीं पड़ता। उन सब बातों को ध्यान में रखते हुए हम यह कह सकते हैं कि वचन करने की इच्छा पर मृत्यु-कर आय-कर की अपेक्षा कम प्रभाव डालता है।

मृत्यु-कर का सम्पत्ति के उत्तराधिकारी पर सम्भवतः उन प्रकार का मनोवैज्ञानिक असर पड़ेगा कि वह अधिक परिश्रम करने को तैयार रहेगा। यदि उसे कर के रूप में अधिक रकम देनी पड़ी, तो वह उसे उपाजन करने का प्रयत्न करेगा। यदि उत्तराधिकारी मृतक का दूर का सम्बन्धी है, तो भी अधिक सम्पत्ति मिलने की आशा उसका धन देने और अधिक परिश्रम करने की इच्छा पर सम्भवतः प्रतिकूल प्रभाव नहीं डालेगी। यह सम्पत्ति तो उसके हाथ में एकाएक आनेवाली होती है और जब तक वास्तव में वह उसे मिल नहीं जाती, तब तक वह अपना श्रम कम नहीं करेगा।

रिगनानो योजना (Rignano Scheme)—अगर जो विवेचना की गई है, उसमें यह अनुमान कर लिया जाता है कि मृत्यु-कर कुछ हद तक वचन करने की इच्छा पर प्रतिकूल प्रभाव डालता है। वचन करनेवाले की मनोदशा पर इस प्रतिकूल प्रभाव का असर हटाने के लिये प्रोफेसर रिगनानो नामक एक इटालियन केनेटिक ने मृत्यु-कर सम्बन्धी एक योजना का सुझाव रखा है। संक्षेप में यह योजना इस प्रकार है। एक

है। इस योजना में अनुमान यह है कि कोई भी आदमी अपने पहले उत्तराधिकारी का जितना अधिक ख्याल करता है, उतना ख्याल आगे की पीढ़ियों का नहीं करता। कुछ पीढ़ियों के बाद सम्पत्ति खोने का प्रभाव वचत करने की इच्छा पर उतना अधिक प्रतिकूल नहीं पड़ेगा, जितना कि अगली पीढ़ी में खोने का। फिर चूँकि व जानता है कि अ की सम्पत्ति का काफी बड़ा अंश राज्य ले लेगा, इसलिये वह अधिक श्रम और वचत करेगा, जिससे उसके उत्तराधिकारी स के रहन-महन का दर्जा कम न हो। इस प्रकार उसकी मनोदशा पर प्रतिकूल प्रभाव पड़ने की अपेक्षा उसकी काम करने और वचत करने की इच्छा बढ़ सकती है।

इस योजना में सरकार के लिये प्रबन्ध सम्बन्धी कुछ कठिनाइयाँ अवश्य होंगी, लेकिन इंग्लैण्ड के बोर्ड ऑफ इंग्लैण्ड रेवेन्यूज का इसके सम्बन्ध में मत है "कि देश में रिगनानो योजना के आधार पर क्रियाशील मृत्यु-कर की रिगनानो योजना की प्रणाली स्थापित करनी असम्भव नहीं है।" न्याय औचित्य के आधार पर इसकी एक आलोचना की जाती है। मान लो

व उत्तराधिकार के रूप में अ से ५०,००० पाता है और यह रुपया कम्पनियों के हिस्सों में लगा हुआ है। व के जीवन काल में ये कम्पनियाँ फल हो जाती हैं और उस उत्तराधिकार की सम्पत्ति का मूल्य शून्य हो जाता है। परन्तु बाद में अपने प्रयत्नों से व काफी सम्पत्ति उपार्जन करता है। तब क्या व की सम्पत्ति उत्तराधिकार में मिली हुई समझी जायगी और उस पर ऊँची दर से कर लगेगा? अथवा वह उसकी स्वयं उपार्जित मानी जायगी और उस पर कम दर से कर लगेगा? यदि पहली रीति ग्रहण की गई तो व के साथ बड़ा अन्याय होगा और यदि दूसरी रीति से काम लिया गया तो प्रत्येक उत्तराधिकारी बहाना करेगा कि उसके उत्तराधिकार में मिली हुई सम्पत्ति का मूल्य कम हो गया है। लोग जालसाजी और कर देने में चोरी करेंगे।

डाल्टन ने कहा है कि जिस व्यक्ति की मृत्यु के बाद सम्पत्ति बिलकुल जव्त हो जायगी वह अपने जीवन-काल में ही सारी सम्पत्ति खतम कर सकता है। इसलिये डाल्टन इस योजना में कुछ परिवर्तन करना चाहता है। अगले उत्तराधिकार पर जितना कर देना पड़ेगा, उतना कर सम्पत्ति पर साधारण करों के चुकने के बाद और लगा देना चाहिये। इस अतिरिक्त कर के बदले में सम्पत्ति के स्वामी को राज्य से एक वार्षिक रकम मिला करेगी और स्वामी के मरने के बाद यह वार्षिक सहायता बन्द हो जावेगी। "सिद्धान्त की दृष्टि से उत्तराधिकारी की आय में कमी न होगी, परन्तु उसकी मृत्यु होने पर राज्य को अपनी पूँजी मिलने का विश्वास रहेगा।

अनुपार्जित वृद्धि पर कर (Taxation of Unearned Increment)—
भूमि के मूल्य में जो अनुपार्जित वृद्धि होती है, उस पर कर लगाने का सुझाव रखा गया है। एक तो भूमि का मूल्य तब बढ़ सकता है, जब उसका स्वामी उसकी उन्नति

के लिये कुछ उपाय करे। परन्तु भूमि के स्वामी के बिना कुछ प्रयत्न किये समाज की उन्नति के साथ-साथ ही भूमि का मूल्य बढ़ सकता है। सम्पत्ति और जनसंख्या की वृद्धि के साथ-साथ अन्न का भाव बढ़ जाता है। इससे लगान में और भूमि के मूल्य में वृद्धि होती है। शहरों में भूमि की अनुपाजित मूल्य-वृद्धि विशेष रूप से देखने में आती है। शहर के बीच की जमीन का, जहाँ नई सड़कें बनती हैं, वहाँ की जमीन का, तथा जहाँ पार्क इत्यादि बनते हैं वहाँ की जमीन का मूल्य बढ़ जाता है, और कभी-कभी तो बहुत अधिक बढ़ जाता है। जब शहर बसते और बढ़ते हैं तो उनके आसपास की भूमि का मूल्य बढ़ जाता है। भूमि के मूल्य में यह वृद्धि आकस्मिक होती है, भू-स्वामियों के प्रयत्नों के कारण नहीं होती। चूँकि यह मूल्य वृद्धि समाज के कार्य-कलापों के फलस्वरूप होती है, इसलिये क्या यह उचित नहीं है कि यह अतिरिक्त मूल्य-वृद्धि सरकार ले ले? क्यों कि उसे उपाजित करने के लिये भू-स्वामी ने कुछ भी प्रयत्न नहीं किया है।

अनुपाजित वृद्धि कर कई दृष्टियों से आदर्श कर माना जाता है। एक कारण हम ऊपर बतला चुके हैं। वृद्धि केवल सामाजिक कारणों से हुई है। भू-स्वामी ने उसके लिये कुछ भी प्रयत्न नहीं किया, जिससे वह उसे मिलना चाहिये। सम्पत्ति की जो वृद्धि केवल भाग्य के कारण हुई है, जो वृद्धि स्वामी के प्रबन्ध या दूरदर्शिता के कारण नहीं हुई, उस पर कर लगाना अनुचित नहीं हो सकता। दूसरा कारण भूमि के मूल्य में अचानक वृद्धि है। इसलिये कर के परिणामस्वरूप न तो भूमि के मूल्य में परिवर्तन होगा और न भू-स्वामियों की काम करने की इच्छा पर प्रतिकूल प्रभाव पड़ेगा। इसलिये कर के कारण लोगों के कार्यों में दिशा परिवर्तन न होगा।

परन्तु यह प्रश्न ऊपर से जितना सरल दिखता है, वास्तव में उतना है नहीं। उगमें भी काफी उलझने हैं। यह सम्भव है कि किसी भूमि के सम्बन्ध में यह जान लिया गया हो कि भविष्य में उसकी उन्नति होगी, इसीलिये उगगा इस कर का बचत करने वर्तमान क्रय मूल्य दिया गया हो। "सम्भव है कि खरीदार की इच्छा पर प्रभाव। ने पहले यह सोच लिया था कि भविष्य में यह भूमि महान बनाने के लिये काफी अच्छी और लाभकारी होगी। इसी विचार से खरीदार ने उसके तत्काल मूल्य से अधिक मूल्य दिया हो। तब भविष्य में मूल्य बढ़ने पर कम से कम उस वृद्धि का कुछ अंश तो आकस्मिक नहीं कहा जायगा। बल्कि उसे उसकी पुरानी पूँजी पर सयहीन दर-व्याज कहेंगे।" यदि ऐसी बात हो-

1 The buyer "may have foreseen the possible development into a building site, and may therefore have paid a price above the value of the land in its existing uses because of the chance of its development. Part of the increase in price that be gets then is not a windfall, but accumulated compound interest on his old investment."

और सम्भव है कि बात ऐसी ही हो—तो आर्थिक लगान के अनुपाजित अश का पता लगाना लगभग असम्भव बात है। एक अन्य कठिनाई यह होती है कि अनुपाजित वृद्धि में और भू-स्वामी के प्रयत्नों के कारण मूल्य वृद्धि में अन्तर करना हमेशा सम्भव नहीं होता। भूमि स्वयं चालित साधन नहीं है। भू-स्वामी को कुछ काम करना ही पड़ता है। वह उसके उपयोग करने की योजना बनाता है और उनकी उन्नति करता है। इस-लिये भूमि से उसे जो कुछ प्राप्त होता है, वह कुछ अश में तो लगान होता है और कुछ अंशों में मजदूरी, लाभ और व्याज होता है। अब उपाजित और अनुपाजित वृद्धि को अलग-अलग जानना बहुत ही कठिन काम है। पूर्ण अनुपाजित अश को प्राप्त करने के लिये अर्थमन्त्री उपाजित अश में से भी कुछ अवश्य ले लेगा। इससे वह न केवल कुछ लोगों के प्रति अन्याय करेगा, बल्कि वह लोगों के उत्पादन सम्बन्धी प्रयत्नों पर भी आघात करेगा। कहा जाता है कि अनुपाजित वृद्धि का कर के रूप में लेना आवश्यक हो जाता है, जिससे देश की भूमि की उन्नति और श्रेष्ठ उपयोग हो सके। अनुपाजित वृद्धि के लालच ने कई लोगों को उत्साहित किया है। उससे लोगों की दूरदर्शिता को प्रोत्साहन मिलता है और प्रायः भूमि ऐसे लोगों के हाथ में चली जाती है, जो उसका अच्छा उपयोग कर सकते हैं। यदि यह सब वृद्धि करो के रूप में चली जावेगी तो लोगों में भूमि की अच्छी उन्नति करने के लिये उत्साह न रहेगा।

एक अधिक तर्कपूर्ण एतराज यह है कि भूमि किसी व्यक्ति के लिये पूंजी के समान होती है। प्रत्येक प्रकार की आय में कुछ अनुपाजित अश होते हैं। सिनेमा के बड़े-बड़े अभिनेताओं की ऊँची-ऊँची तनख्वाहों में तथा व्याज की रकमों में अनुपाजित अश होते हैं। तब फिर भूमि की तरह उन पर भी कर लगाना चाहिये। केवल भूमि पर एक विशेष प्रकार का कर लगाना विभिन्न प्रकार की पूंजियों पर भेद-भाव करना है और यह वर्तमान भू-स्वामियों के लिये अन्यायपूर्ण है, क्योंकि उन्हें कर के पूंजीकरण के मूल्य का पूरा भार सहना पड़ेगा। एक अन्य कारण से भी यह कर अन्यायपूर्ण है। यदि राज्य सब अनुपाजित वृद्धि ले लेता है, तब उसे उन भू-स्वामियों को मुँआवजा देना चाहिये, जिनकी भूमि का मूल्य कम हो जाता है। क्या यह न्यायसंगत है कि राज्य वर्तमान भू-स्वामियों के प्रति “मीठा-मीठा गप्प और कड़वा-कड़वा यू” की नीति ग्रहण करे।

इन सब कठिनाइयों को देखते हुए यह कहा जा सकता है कि भूमि के मूल्य की पूरी अनुपाजित वृद्धि को कर के रूप में लेना न तो सम्भव है और न न्यायोचित है। परन्तु यदि राज्य भूमि के मूल्य की वर्तमान अनुपाजित वृद्धि का केवल एक अश और भविष्य की अनुपाजित वृद्धि का अधिकांश ले लेता है तो इसमें कोई आपत्ति नहीं हो सकती। जैसा कि टॉसिंग ने लिखा है, भविष्य में निहित स्वार्थ (vested interest) नहीं होते और जब तक हमें दोषरहित तथा कठिनाइयों से रहित कोई आदर्श कर का ज्ञान नहीं होता, तब तक हम अनुपाजित कर को एक श्रेष्ठ कर मान सकते हैं।

न बाँटे गये लाभ पर कर (Taxation of undistributed profits)—
ज्वाइट स्टॉक कम्पनियाँ प्रायः अपने कुल लाभ का कुछ प्रतिशत बचाकर सुरक्षित कोष में जमा कर देती हैं। यह लाभांश कम्पनी के हिस्सेदारों में मुनाफे के हिस्से के रूप में नहीं बाँटा जाता है। अनेक देशों में इस न बाँटे गये लाभांश पर कर लगाने के प्रयत्न किये गये हैं।

इस न बाँटे गये लाभांश पर विभिन्न उद्देश्यों की पूर्ति के लिये कर लगाया जाता है। यद्यपि इस कर से निश्चय ही कुछ आय प्राप्त होती है, परन्तु इसको लगाने का कुछ और भी मतलब होता है। इस प्रकार के कर लगाने का पहला कारण यह है कि लाभांश को अविवेकपूर्ण रीति से सुरक्षित कोष में जमा करने से रोका जाय और कम्पनी के इस पूँजी-कोष को अधिक लाभदायक कार्य में लगने को प्रोत्साहित किया जाय। दूसरे इन देशों को इसलिये भी लगाया जाता है कि कम्पनी कर में रकम चुकाने के बजाय अपने हिस्सेदारों को मुनाफे का अधिक अंश बाँटे। हिस्सेदारों को अधिक लाभांश प्राप्त होने पर मन्दी के समय उपभोक्ता की कुल शक्ति मजबूत हो सकेगी। तीसरे, यह सम्भव है कि कम्पनी का धनवान हिस्सेदार अपने आय-कर में बचत करने के उद्देश्य से अर्जित लाभांश को सुरक्षित कोष में जमा कर दे। इस सम्भावना को रोकने के लिये भी इस प्रकार के कर लगाये जाते हैं। यदि न बाँटे गये लाभांश के अधिक भाग को अधिक लाभांश (higher dividends) के रूप में हिस्सेदारों में बाँट दिया जाय तो धनवान हिस्सेदार की आय में और अधिक वृद्धि हो जायगी और उसे अधिक आय-कर चुकाना पड़ेगा। परन्तु यदि लाभ को फिर से सुरक्षित कोष में जमा कर दिया जाय तो हिस्सेदार को ऊँची दर से आय कर का भुगतान नहीं करना पड़ेगा, जब कि शेयर बाजार में इन शेयरों की ऊँची कीमत का वह लाभ उठाता रहेगा। सुरक्षित कोष में अधिक पूँजी जमा रहने से शेयर बाजार में कम्पनी के शेयरों की कीमत बढ़ेगी। अन्तिम, ज्वाइट स्टॉक कम्पनी के विनियोग पर विभिन्न तरीकों से नियंत्रण रखने के लिये भी न बाँटे गये लाभांश पर कर लगाया जाता है।

कम्पनी अक्सर अपने कारखाने में नयी मशीने लगाने में या कारखाने का विस्तार करने में खर्च करते हैं। यदि कर चुकाने से इस प्रकार की सुरक्षित पूंजी में कमी आ जाती है या हिस्सेदारों को अधिक लाभांश देने से इस पूंजी में ह्रास हो जाता है तो कम्पनी अपनी सम्पत्ति में से कारखाने के प्रसार की तथा नयी मशीनों को लगाने की योजना पूरी नहीं कर सकेगी।³ इसके साथ ही मन्दी के समय यह सुरक्षित कोष कम्पनी के लिये एक बहुत बड़ा सहारा बन जाते हैं। मदी के समय कम्पनी इस सुरक्षित कोष पर निर्भर रह सकती है। यदि यह सुरक्षित पूंजी कम हो जाती है, तो व्यवसायी फर्म कठिनाई में पड़ जायेंगी, उनके माल की माँग भी घट सकती है। इसलिये इस कर से व्यवसायी फर्मों के कार्य तथा उनकी आमदनी पर प्रतिकूल प्रभाव पड़ेगा।

इसमें पूंजी निर्माण की प्रक्रिया को सही रूप में नहीं समझा गया है। इसमें पूंजी-निर्माण की प्रक्रिया के सम्बन्ध में कुछ गलत धारणायें बना ली गयी हैं। विनियोग के लिये पूंजी की पूर्ति बहुत हद तक व्यवसायी फर्म से भविष्य में होनेवाले लाभ की मात्रा पर निर्भर करती है। यदि ऐसा मालूम हो कि फर्म से भविष्य में काफी लाभ हो सकता है, तो सामूहिक-बचत (Corporate Saving) में कमी होने के बावजूद भी वह फर्म अपने लिये मुद्रा बाजार से पर्याप्त पूंजी संग्रह करने में सफल रहेगा। न वाटे गये लाभांश पर कर लगाने से कारखाने की लाभदायकता में कमी नहीं होती है। साथ ही यदि इस प्रकार के कर लगाने से हिस्सेदारों को अपेक्षाकृत अधिक लाभांश मिलता है तो इससे कुछ हद तक उपभोग की मात्रा में विशेषकर घटती माँग के समय वृद्धि हो सकती है। यदि इस कर के लगाने से घटती माँग में और गिरावट रुक जाती है या उपभोग में वृद्धि होने से माँग में भी वृद्धि हो जाती है तो इससे व्यवसायी फर्मों की लाभदायकता में वृद्धि होने की संभावना है, इसलिये इसका पूंजी निर्माण पर अनुकूल प्रभाव पड़ने की संभावना है। पहले यह कहा गया है कि सुरक्षित पूंजी का फर्म मदी के समय उपयोग कर सकते हैं। इस सहारे के सम्बन्ध में यह कहा जा सकता है कि यदि कम्पनी के पास सुरक्षित कोष में काफी रकम है तो इसका सदैव यह तात्पर्य नहीं होता है कि कम्पनी के पास सुरक्षित कोष में काफी नकद रकम जमा है। मदी के समय व्यवसायी फर्मों को इसी प्रकार की नकद रकम की आवश्यकता होती है। यदि उसके सुरक्षित कोष में काफी नकद रकम जमा है तो वह माँग में मन्दी आने पर उपस्थित कठिनाइयों का सामना कर सकता है।

① पूंजी पर हुए लाभ पर कर (Capital gains tax)—अनेक देशों में ऋण-पत्र या अन्य सम्पत्ति बेचकर लोग जो लाभ कमाते हैं उस लाभ पर भी कर लगाया जाता है। यदि कोई व्यक्ति ८० रुपया प्रति ऋण-पत्र की दर से अनेक सरकारी ऋण-पत्र खरीद लेता है और कुछ महीने बाद ८५ रुपया प्रति ऋण-पत्र की दर से उन्हें बेच देता है तो उसे पूंजी-लाभ (Capital gains) होता है। वैसे इस लाभ को उसकी का अंश नहीं समझना चाहिये और इसलिये उस पर आय-कर भी नहीं लगाना

कुछ कर विशेष

हिये। यदि इस प्रकार के पूंजी-लाभ पर विशेष कर लगाया जाता है तो इस प्रकार कर का देश की अर्थ-व्यवस्था पर क्या प्रभाव पड़ेगा ?

जब पूंजी-लाभ कर लगाया जाता है, तब इस बात की भी व्यवस्था कर ली जाती है कि उस लाभ में से हानि की पूर्ति के लिये कुछ रकम अलग रख दी जाय। उदाहरण के लिये अमेरिका में कार्पोरेशनों को पूंजी-लाभ में से भविष्य में होनेवाली हानि की पूर्ति के लिये रकम अलग जमा करने की अनुमति दे दी गयी। इस प्रकार की अप्रयुक्त जमा रकम को अगले पाँच वर्षों तक जमा रखने की और प्रति वर्ष पूंजी-लाभ में से इनके लिये एक हजार डालर अलग रख लेने की अनुमति दी गयी।

यह भी कहा गया है कि इस प्रकार का कर लगाने से अधिक खतरे के व्यवसायों में लोग पूंजी लगाने से डरते हैं। खतरे से पूर्ण व्यवसायों में पूंजी लगाने का साहस केवल इसलिये किया जाता है कि बाद में बहुत बड़ी मात्रा में पूंजी-लाभ प्राप्त होगा। इस कर के लग जाने से जिस हद तक इस पूंजी-लाभ की रकम में कमी हो जायगी, उस हद तक इससे खतरे से पूर्ण व्यवसायों में पूंजी लगाने में रुकावट पैदा हो जायगी। परन्तु इस प्रकार की निराशा को दूर करने की भी व्यवस्था की गई है। पूंजी-लाभ या आय में से हानि की पूर्ति के लिये अलग पूंजी जमा करने की अनुमति देने से उक्त रुकावट से होने वाली क्षति की पूर्ति हो जाती है। पूंजी लगाने वाले जानते हैं कि यदि उन्हें हानि होगी तो भविष्य में होनेवाले पूंजी-लाभ या आय में से क्षतिपूर्ति, के लिये काफी कर-मुक्त रकम भी बचा लेंगे। इन बातों पर विचार कर यह नहीं कहा जा सकता है कि इस प्रकार का कर लगाने से खतरे से पूर्ण व्यवसायों में पूंजी लगाने में बाधा पहुँचेगी और पूंजी की पूर्ति आवश्यक मात्रा में नहीं हो पायेगी।

इस कर का आर्थिक-स्थिरता पर निश्चय कुछ प्रतिकूल प्रभाव पड़ सकता है। शेयर बाजार में जिन दिनों शेयरों की कीमतें चढ़ती हैं, शेयर बेचनेवाले पूंजी-लाभ प्राप्त करते हैं, परन्तु उन्हें इन करो की अदायगी के भार का निरन्तर ख्याल रहता है। इसलिये वह ऋणपत्रों की ओर उँची कीमत माँगेंगे। खरीदारों में भी कुछ प्रतिशत खरीदार भविष्य में प्राप्त होनेवाले आकर्षक लाभांश की आशा में इन ऋणपत्रों को खरीद लेंगे। यदि भविष्य में काफी लाभांश प्राप्त होने की आशा हो तो वह इन ऋणपत्रों की अधिक कीमत चुकान में नहीं हिचकिचायेंगे। जो खरीदार ऋणपत्रों को भविष्य के पूंजी-लाभ की आशा में खरीद लेते हैं तो उनको कितना कर चुकाना पड़ेगा, यह निश्चित रूप से नहीं कहा जा सकता है। यह निश्चित रूप से तभी कहा जा सकेगा, जब उसे पूंजी-लाभ वास्तव में प्राप्त हो गया हो। इसलिये वह ऋणपत्रों की अधिक कीमत चुकाने में नहीं हिचकिचायेंगे। परिणामस्वरूप कर ने कीमतों में और अधिक वृद्धि हो सकती है। ज शेयरों की कीमत गिर रही हो तो कर लगाने से शेयरों में यह गिरावट और तेज हो सकेगा। पिछला और भी कम कीमत स्वीकार करने में नहीं हिचकिचायेंगे, क्योंकि वे जानें कि वह वर्तमान में होनेवाली क्षति को भविष्य में होनेवाले पूंजी-लाभ की रकम में पूरा कर लेंगे और इन प्रकार कर की रकम में ने कुछ रकम की बचत कर लेंगे।

अध्याय ५६

राजकीय साख (Public Credit)

①

राजकीय ऋण (Public Debt)—हम कह चुके हैं कि राजकीय आय का एक साधन राजकीय ऋण भी होता है। राजकीय और व्यक्तिगत अर्थात् गैर-सरकारी ऋण में अन्तर जानना आवश्यक होता है। राजकीय ऋणों में सरकार ऋणी होती है और इसके कई महत्वपूर्ण अर्थ होते हैं। सरकार के हाथ में राजसत्ता होती है, इसलिये वह प्रजा पर जोर देकर ऋण ले सकती है। फिर एक साधारण व्यक्ति की तरह राज्य पर ऋण चुकाने के लिये जोर नहीं डाला जा सकता। दूसरे राज्य अमर या स्थायी होता है, इसलिये वह स्थायी ऋण ले सकता है। परन्तु कोई व्यक्ति ऐसा नहीं करता। तीसरे, राज्य विदेशों से ऋण ले सकता है। अथवा वह देश में अपनी प्रजा से ऋण ले सकता है या वह नोट छापकर उन्हें कानून-ब्राह्म मुद्रा बना कर धन प्राप्त कर सकता है। एक व्यक्ति केवल एक बाहरी जरिये से उधार ले सकता है। न तो वह स्वयं अपने से ऋण ले सकता है और न नोट छापकर और न उन्हें कानूनी मुद्रा बनाकर धन प्राप्त कर सकता है।

फिर राजकीय ऋणों और व्यक्तिगत ऋणों में भी कुछ मौलिक भेद रहते हैं। राजकीय ऋणों का देश की उत्पादन और वितरण व्यवस्था पर बहुत व्यापक प्रभाव पड़ता है। राजकीय ऋणों का भुगतान या चुकता भी व्यक्तिगत ऋणों की तरह नहीं होता। व्यक्तिगत ऋणों के कानून भी राजकीय ऋणों के सम्बन्ध में लागू नहीं होते। यह बिल्कुल सम्भव है कि राजकीय ऋणों के चुकाने से देश की राष्ट्रीय आय कम हो जाय और साथ ही देश की आर्थिक स्थिति भी गिर जाय, जो कि शायद और अधिक ऋण लेने से न गिरती।

नागरिकों के स्वार्थ की दृष्टि से भी करनीति और ऋण लेने की रीति में महत्वपूर्ण अन्तर होते हैं। जब सरकार ऋण लेती है, तो व्यक्ति को सरकार से मूल और व्याज पाने का अधिकार हो जाता है। परन्तु करो में ऐसा कोई अधिकार नहीं मिलता। यह बात ज़रूर है कि ऋण का मूल और व्याज चुकाने के लिये अन्त में जनता को ही भविष्य में करो के रूप में अधिक रुपया देना पड़ेगा, परन्तु यह भी सम्भव है कि व्याज के रूप में उसे जो रुपया मिलेगा, वह कर की मात्रा से अधिक होगा। फिर लोग सरकारी ऋण-पत्रों का उपयोग ऋण लेने में कर सकते हैं। सरकार की दृष्टि से सरकार को यह लाभ

ता है कि ऋणों के रूप में जनता से रुपया लिया जाता है, तो उसे उतना नहीं खड़ेगा जतना कि करो के रूप में रुपया देना खलता।

परन्तु ऋणों के पक्ष में सिद्धान्त के आधार पर एक अधिक तर्कपूर्ण बात कही जा सकती है। सरकार ऋण असाधारण मोको पर लेती है, जब किसी विगेष खर्च की आवश्यकता आ पडती है और अपनी साधारण आय से वह उन खर्चों को पूरा कर नहीं सकती। मान लो, सरकार को युद्ध का हरजाना देना है और हरजाने की रकम को वह करदाताओं पर बाँट देती है। तब प्रत्येक करदाता का जो हिस्सा बैठेगा, वह उसके लिये असाधारण खर्च होगा और उसके लिये उसे उपयुक्त प्रवन्ध करना पड़ेगा। इन असाधारण खर्च को पूरा करने के लिये शायद किसी करदाता को ऋण लेना पड़ेगा। इसमें सन्देह नहीं कि इस हरजाने को देने के लिये कई लोगों के अलग-अलग ऋण लेने की अपेक्षा सरकार द्वारा एक ऋण लेना बहुत अच्छा होगा। एक तो निजी ऋणों की अपेक्षा सरकार को ऋण कम व्याज पर मिल जाते हैं। दूसरे निजी ऋणों की तरह सरकारी ऋणों की मियाद नहीं होती, अथवा बहुत लम्बी मियाद होती है, इसलिये सरकारी ऋण-पत्रों के स्वामियों को दुहरे लाभ होते हैं या तो वे एक ठोस चीज में अपनी पूंजी लगी रहने दे सकते हैं या वे उन ऋण-पत्रों को बेचकर बिलकुल आसानी के साथ अपनी पूंजी प्राप्त कर सकते हैं। निजी ऋणों में ऐसा करना सम्भव नहीं होता। “सच बात तो यह है कि सरकारी ऋण-पत्रों में बेचने की आसानी तथा उनकी कीमती में स्थिरता की मात्रा काफी होने के कारण सरकारी ऋण चालू होने से जनता की एक अतिरिक्त सेवा भी होती है। अर्थात् लोगों में आपस में साख और ऋणों का काम आसान हो जाता है।”¹

राजकीय ऋणों का वर्गीकरण (Classification of Public Debts)-

राजकीय ऋणों का एक-सा वर्गीकरण कही नहीं मिलता अलग-अलग लेखकों ने उनका वर्गीकरण अलग-अलग किया है, जैसे स्वेच्छापूर्ण और अनिच्छापूर्ण, उत्पादक और अनत्पादक ऋण, दीर्घकालीन (funded) और अल्पकालीन (unfunded) ऋण, वार्षिकी वृत्ति, लाटरी इत्यादि। स्वेच्छापूर्ण और अनिच्छापूर्ण ऋणों का अर्थ तो साफ समझ में आ जाता है। १७ वीं शताब्दी में इंग्लैण्ड में जनता पर अनिच्छापूर्ण ऋण बहुधा लादे जाते थे। अर्थात् उसकी इच्छा के विरुद्ध जबरदस्ती लिये जाते थे। राजकीय ऋणों का एक वर्गीकरण उत्पादक और मृतक-बोझ में भी किया जाता है। उत्पादक ऋणों के मूल्य के बराबर सरकार अपने पास सुरक्षित कोष अथवा अन्य निधि रखती है। परन्तु जिन ऋणों के मूल्य के बराबर सरकार ऐसी कोई निधि नहीं रखती,

¹ De Vries De Man, First Principles of Public Finance, p. 294.

Chapter I of Book V of this contains a novel and admirable discussion of the utility of public loans.

उन्हे मृतक-वोश ऋण कहते हैं। उत्पादक ऋणों का व्याज सरकार उस निधि के व्याज से देती है, परन्तु मृतक-वोश ऋण का व्याज सरकार अपनी साधारण आय में से देती है।

श्रीमती हिव्स ने राजकीय ऋणों को तीन वर्गों में बांटा है—मृतक-वोश ऋण (dead weight debt), निष्क्रिय ऋण (passive debt) और सक्रिय ऋण (active debt)। मृतक-वोश ऋण उन मदों पर खर्च किये जाते हैं, जिनसे देश की उत्पादन शक्ति में कोई वृद्धि नहीं होती। निष्क्रिय ऋण ऐसी बातों पर खर्च किये जाते हैं, जिनसे न तो मुद्रा आय होती है और न देश की उत्पादन शक्ति ही बढ़ती है। लेकिन इन ऋणों का उपयोग सार्वजनिक भवनों, पार्कों इत्यादि ऐसी बातों पर किया जाता है, जिनसे लोगों को उपयोगिता तथा आमोद-प्रमोद प्राप्त होता है। सक्रिय ऋणों का उपयोग इस प्रकार किया जाता है कि उनसे या तो मुद्रा आय होती है अथवा देश की उत्पादन शक्ति बढ़ती है।

आजकल सबसे अधिक प्रचलित वर्गीकरण दीर्घकालीन ऋण और अल्पकालीन ऋण माना जाता है। इन शब्दों का उपयोग तीन भिन्न-भिन्न अर्थों में किया जाता है। ऑडम स्मिथ ने लिखा था कि अल्पकालीन ऋण वह होता है, जिसमें सरकार लेते समय उसे चुकाने के लिये कोई निधि निश्चित नहीं करती। लेकिन दीर्घकालीन ऋणों में सरकार एक निधि अथवा आय के कुछ जरिये निश्चित कर देती है, जिनसे कि वह चुकाया जायगा। परन्तु आधुनिक लेखक इन दो प्रकार के ऋणों में ऐसा कोई अन्तर नहीं मानते। प्रायः अल्पकालीन ऋणों का अर्थ उन ऋणों से होता है, जो कि अपेक्षाकृत थोड़े समय में चुका दिये जावेंगे। जैसे कि (मान लो) एक वर्ष में दीर्घकालीन ऋण बहुत लम्बे समय के बाद चुकाये जाते हैं। लेकिन यह भेद साफ नहीं है, क्योंकि अल्पकाल और दीर्घकाल के समय की किसी निश्चित अवधि का बोध नहीं होता। कुछ लोग कहते हैं कि तीन से पाँच वर्ष की अवधिवाले ऋण अल्पकालीन ऋण कहे जा सकते हैं। लेकिन वास्तव में केवल एक वर्ष से कम की अवधि के ऋण अल्पकालीन ऋण माने जाने चाहिये। उससे अधिक अवधिवाले ऋण दीर्घकालीन ऋण माने जाने चाहिये। ट्रेजरी बिल (जिनकी अवधि अधिक से अधिक तीन महीने की रहती है) अथवा केन्द्रीय बैंक समय-समय पर सरकार को जो पेशगी देता रहता है और जो एक वर्ष के अन्दर चुक जाना चाहिये, अल्पकालीन ऋणों के उदाहरण हैं। ध्यान रहे कि ये शब्द अंग्रेजी शब्दों के पर्यायवाची हैं और अंग्रेजी शब्दों का उपयोग सरकारी भाषा में विशेष अर्थ में किया जाता है। दीर्घकालीन ऋण वे होते हैं, जिनमें मूलधन देने की जिम्मेदारी सरकार नहीं लेती। केवल व्याज देने की जिम्मेदारी लेती है। दूसरे शब्दों में दीर्घकालीन ऋण स्थायी ऋण होते हैं। इंग्लैण्ड के 'कनसोल' ("consols") इसके उदाहरण हैं। अल्पकालीन ऋण वे होते हैं, जिनका मूलधन एक निश्चित समय पर लौटा दिया जाता है।

वार्षिक वृत्ति (annuities) के रूप में भी सरकार रुपया उधार लेती है। सरकार एक बार से एक लम्बी रकम ले लेती है और वार्षिक किस्तों के रूप में उसे कई वर्षों में चुकाती है। आजकल जीवन भर की वार्षिकी (life annuity) काफी प्रचलित है। कर्ज के बदले में सरकार किसी ऋणदाता को उसके जीवन भर प्रति वर्ष एक निश्चित रकम देती रहती है। जब ऋणदाता मर जाता है तो उसका ऋण भी खतम हो जाता है। ऋणों की एक किस्म लाटरी (lottery loans) भी होते हैं। लाटरी ऋण कई तरह के होते हैं। लाटरी की इनामें व्याज अथवा मज्दूरी में से दी जा सकती है। इस प्रकार सरकार लोगों की जुआखोरी की आदत में लान उठा सकती है।

राजकीय ऋणों का एक वर्गीकरण बाह्य और आन्तरिक ऋणों के अन्तर्गत भी होता है। देश के लोगों से सरकार जो ऋण लेती है, वे आन्तरिक ऋण कहलाते हैं और जो ऋण विदेशों से प्राप्त किये जाते हैं, उन्हें बाह्य ऋण कहते हैं। आन्तरिक ऋणों में सरकार जब मूल और व्याज चुकाती है, तो उसका अर्थ राष्ट्रीय आय का केवल पुन-वितरण होता है। इस सम्बन्ध में जो खर्च होता है, वह एक प्रकार से खर्च का देश के अन्दर स्थानान्तर होता है। परन्तु जब बाह्य ऋणों के मूल, व्याज इत्यादि दिये जाते हैं, तब देश की सम्पत्ति विदेशों में जाती है।

ऋण कब लेनी चाहिये? (When to borrow?)—राजकीय ऋणों का उद्देश्य अन्य साधनों से प्राप्त राजकीय आय की पूर्ति करना होता है। अब प्रश्न यह होता है कि सरकार को ऋण कब लेना चाहिये।

ऋण लेना, व्यावहारिक मौकों अथवा विशेष परिस्थितियों पर बहुत कुछ निर्भर करता है। कभी-कभी ऐसे मौके आते हैं, जब करो द्वारा आसानी से रुपया मिलना कठिन हो जाता है। ऐसे मौकों पर सरकार के सामने सिवा ऋण लेने के और कोई रास्ता नहीं रह जाता। ऐसी विशेष परिस्थितियों को छोड़ कर कभी-कभी ऐसे अवसर भी आते हैं, जब सरकार एक निश्चित रकम के द्वारा भी प्राप्त कर सकती है और ऋण लेकर भी। अब समस्या यह है कि ऐसा सिद्धान्त निर्धारित हो जाना चाहिये, जिससे आधार पर सरकार यह निश्चित कर सके कि ऋण द्वारा रुपया प्राप्त करना चाहिये अथवा कर द्वारा।

एक तो किसी आकस्मिक सकट के कारण धन की जो कमी आ जाय उसे पूरी कर के लिये ऋण लिये जा सकते हैं। कर-व्यवस्था द्वारा आय प्राप्त करने में कुछ समस्याएँ लगती हैं। यदि एकाएक रुपये की आवश्यकता आ पड़ती है, तो सिवा ऋण लेने के और कोई रास्ता नहीं रहता। देश में पूर्ण वाकाली बनाये रखने के लिये, धन की जो कमी हो, उसे बनाये रखने के लिये ऋण लेना चाहिये। फिर देश में जब व्यावसायिक

मदी हो, तब क्रियाशील माँग को बढ़ाने के लिये सरकार को काफी धन की आवश्यकता पड़ सकती है। ऐसे अवसर पर भी सरकार ऋण ले सकती है।

दूसरे, यदि कोई ऐसा सकट या आकस्मिक स्थिति आ पड़े, जिसमें कि बहुत खर्च की आवश्यकता हो और वह खर्च करो द्वारा प्राप्त आय से पूरा न हो सके, तब भी ऋण लेना उचित ठहराया जायगा। जैसे कि जब कोई देश युद्ध में फँस जाता है, तब केवल करो की आय से युद्ध का खर्च पूरा नहीं किया जा सकता। यदि ऐसा प्रयत्न किया जायगा तो देश की आर्थिक व्यवस्था को हानि पहुँचेगी।

तीसरे, यदि सरकार कुछ ऐसे व्यावसायिक कार्य करना चाहे, जिससे कि इतनी आय हो सके कि कम-से-कम व्याज और ह्रास मूल्य (depreciation charges) निकलते आवें तो ऋण लिया जा सकता है। यह बात जरूर है कि इस प्रकार के ऋण लेने का औचित्य सरकार की प्रबन्ध कुशलता पर निर्भर रहता है। यदि सरकार का प्रबन्ध उतना ही कुशल होता है, जितना कि किसी अन्य व्यक्ति का, तब सरकार का व्यवसाय आरम्भ करना विलकुल उचित होगा। भारत सरकार ने रेलों और नहरों के लिये जो ऋण लिये हैं, वे इस दृष्टि से उत्पादक ऋण हैं।

चौथे, उन ऋणों का लेना अच्छा समझा जाता है, जिनसे सारे समाज को लाभ है। इस सम्बन्ध में एक बात ध्यान में रखनी आवश्यक है। कभी-कभी अस्पताल, स्कूल, सड़कें इत्यादि बनवाना बहुत लाभदायक होता है। परन्तु यदि इनके लिये इतने भारी कर लगाने पड़े, कि उससे देश के उद्योग और व्यवसाय को हानि हो, अथवा उसकी उन्नति में बाधा पड़े, तब ऋण लेना ही अच्छा रहेगा। ऋण का भार काफी लम्बे समय तक ढकेला जा सकता है, और इस प्रकार उसका भार हटका किया जा सकता है।

युद्धकालीन अर्थ-व्यवस्था (War Finance)—कई प्रतिष्ठित अर्थशास्त्रियों का मत है कि युद्ध-सम्बन्धी खर्च की पूर्ति प्रधानतः करो द्वारा की जानी चाहिये। इस सम्बन्ध में निम्नलिखित तर्क दिये जाते हैं।

महला कारण यह बतलाया जाता है कि भारी करो से फिजूल और अनावश्यक उपभोग कम हो जायगा। धनी व्यक्तियों को क्रमशः कटौती कर और ऋण हुई दर से कर देना चाहिये, जिससे गरीब वर्गों को अपने रहन-सहन का दर्जा कम न करना पड़े।

दूसरे, करो से कीमतों और साख में बहुत अधिक वृद्धि नहीं हो पाती। परन्तु यदि ऋण बहुत बड़े पैमाने पर लिए जायें तो यह वृद्धि अवश्य होगी। करो के द्वारा खरीदने की शक्ति एक वर्ग के लोगों से दूसरे वर्ग के लोगों के हाथ में चली जाती है। इसलिये फीति की आशंका कम हो जाती है। यदि थोड़े पैमाने पर ऋण लिये जायें तो उससे भी स्फीति नहीं होती। परन्तु जब अपरिवर्तनशील कागजी मुद्रा का प्रचलन बढ़ाकर

यवा बैंको की साख द्वारा खरीदने की नई शक्ति उत्पन्न की जाती है। यह आवश्यक होती है। कीमतों में वृद्धि होने से मुद्रा-स्फीति का प्रभाव बढ़ जाता है। फल यह होता है कि लोगों की आयों पर मुद्रा-स्फीति का प्रभाव बढ़ जाता है। वह न केवल लोगों की खरीदने की शक्ति घटा देता है, बल्कि उनकी आय का मूल्य भी घटा देता है। कर का यह रूप न्याय-विम्वृद्ध है, क्योंकि यह गरीबों की आय को घटा देता है। धनियों की अपेक्षा उसका भार गरीबों पर अधिक पड़ता है। इस प्रकार के उत्तर में यह कहा जा सकता है कि सिर्फ करों का महारा लेकर मुद्रा-स्फीति को दूर करने से दूर नहीं रखा जा सकता। बहुत से लोग बैंकों से बहुत बड़ी मात्रा में उधार ले कर देते हैं। परन्तु यह बात अवश्य है कि करों के अन्तर्गत मुद्रा-स्फीति को दूर नहीं रखा जा सकेगा।

तीसरे, यह कहा जा सकता है कि इस नीति का परिणाम यह होगा कि 'जो लोग सेना में अनिवार्य भरती से जो विपमता उत्पन्न होती है, वह विपमता आयों और पूँजी पर अनिवार्य कर लगाने से दूर हो जायगी।' इस तर्क का उत्तर पूँजी पर कर लगाने की विवेचना में दिया गया है।

चौथे, युद्ध के बाद ऋणों को चुकाने के लिये जो भारी कर लगाये जाते हैं, वे अनावश्यक हो जायेंगे। जब कीमतें कम होगी, तब ऋणों का वास्तविक भार बढ़ेगा।

ये तर्क काफी तथ्यपूर्ण हैं। लेकिन इस नीति को कार्यान्वित करने में बड़ी-बड़ी कठिनाइयों का सामना करना पड़ेगा। युद्धकाल में पूरी कर-व्यवस्था को एकाग्र रूप से

युद्ध की आवश्यकताओं के लिये उपयोगी नहीं बनाया जा सकता। अतिरिक्त आय किस प्रकार प्राप्त की जाय? कभी-कभी ऋण उचित होती हैं।

पुराने करों की दर बढ़ाई जा सकती है। परन्तु करों की दर बढ़ाने से हमेशा आय में वृद्धि नहीं होती। जैसा कि ऑडम स्मिथ ने बहुत पहले कहा था, 'कर नीति में दो और दो हमेशा चार नहीं होते; कभी-कभी वे केवल तीन हो सकते हैं। नये कर लगाये जा सकते हैं। परन्तु इनसे आय प्राप्त करने में समय लगता है। और युद्ध की आवश्यकताएँ तुरन्त पूरी करनी पड़ती हैं। इसलिये कुछ मात्रा में ऋण लेना आवश्यक हो जाता है। लेकिन आधुनिक युद्ध के खर्च इतने अधिक होते हैं कि यदि उन्हें केवल करों द्वारा पूरा करने का प्रयत्न किया जाय, तो लोग उस कर-व्यवस्था के भार से दबकर मर जायेंगे। जैसा कि सेलिगमेन ने कहा है, यदि सब बड़ी-बड़ी आयों को तथा व्यवसाय के सब लाभों को भी जब्त कर लिया जाय तो भी युद्ध के आवेखर्च भी पूरे न होंगे।' इसमें सन्देह नहीं कि मुद्रा-स्फीति होती है और मुद्रा-स्फीति एक बहुत बड़ा जनार्ण है। लेकिन मुद्रा-स्फीति में एक गुण यह होता है कि उससे लोगों में अधिक काम करने की प्रेरणा बढ़ती है। भारी करों से उद्योग को हानि पहुँचेगी और पूँजी के र्भाव में ऐसे समय में सूख जायेंगे, जब कि युद्ध का भार ढोने के लिये देश के सब साधनों का अधिक से अधिक उपयोग करने की आवश्यकता होती है।

इन सब बातों को देखते हुए यह कहा जा सकता है कि युद्धकाल में अथवा ऐसे किसी आकस्मिक सकट के समय दोनों तरीकों के मिश्रित उपयोगों द्वारा ही आय प्राप्त करना सबसे अच्छा तरीका होगा। सबसे अच्छी नीति यह होगी कि ऋण नीति की सहायक कर नीति न होकर कर नीति की सहायक ऋण नीति रहे।

राजकीय ऋणों का भार (Burden of Public Debts)—वाह्य ऋण का प्रत्यक्ष मुद्रा भार व्याज की कुल मात्रा द्वारा मापा जा सकता है, जो कि विदेशी पूंजी पर विदेशों को दिया जाता है। इस प्रकार के ऋण का वास्तविक भार यह होता है कि इतना पैसा बाहर चले जाने से आर्थिक हितों में इतनी कमी हो जाती है। समाज के विभिन्न वर्गों के रूप में जो रुपया देते हैं, उसी के अनुपात में प्रत्यक्ष और वास्तविक भार होता है। यदि अधिकांश धन धनियों द्वारा दिया जाता है, तो वास्तविक भार उतना अधिक नहीं होता, जितना कि अधिकांश कर गरीबों द्वारा दिये जाने पर होता है। वाह्य ऋण उसी प्रकार का होता है जैसा कि किसी व्यक्ति द्वारा लिया गया ऋण। विदेशी ऋण को चुकाने के लिये कुछ वस्तुएं देश के बाहर चली जाती हैं और किसी व्यक्ति की तरह देश भी उस हद तक गरीब हो जाता है। परन्तु यदि वे वस्तुएं धनी वर्ग द्वारा दी जाती हैं, तो समाज का वास्तविक भार उतना अधिक नहीं होता।

वाह्य ऋण और व्यय देने में समाज पर जो अप्रत्यक्ष भार पड़ता है, उससे समाज की उत्पादन शक्ति दो प्रकार से कम हो जाती है। एक तो वस्तुओं का निर्यात पहले की अपेक्षा अधिक मात्रा में होता है और दूसरे राजकीय खर्च सीमित करना पड़ता है, जो कि शायद किसी लाभकारी काम में लगाया जाता।

परन्तु आन्तरिक ऋण की परिस्थिति बिल्कुल भिन्न होती है। आन्तरिक ऋण तथा उनका व्याज देने में खरीदने की शक्ति का केवल एक वर्ग से दूसरे वर्ग में परिवर्तन होता है। इसलिये इनमें प्रत्यक्ष मुद्रा भार नहीं होता। लेकिन प्रत्यक्ष वास्तविक भार काफी होता है। कर सब वर्गों के लोगों द्वारा दिये जाते हैं, परन्तु ऋण उन्हीं लोगों द्वारा दिये जाते हैं, जो काफी धनी होते हैं। इसलिये जब आन्तरिक ऋण सरकार द्वारा चुकाये जाते हैं, तब पूरे समाज की सम्पत्ति का उतना अंश धनी वर्गों के हाथ में चला जाता है। इसलिये वास्तविक भार काफी रहता है और साथ ही इसमें आयों की समानता बढ़ती है।

आन्तरिक ऋण का अप्रत्यक्ष भार ऋण चुकाने के लिये लगाये गये करों के परिणामों, लोगों की काम करने और बचत करने की योग्यता तथा काम करने और बचत करने की इच्छा पर निर्भर करता है। लोगों की बचत करने की योग्यता पर अधिक प्रतिकूल प्रभाव नहीं पड़ता। यह कहा जा सकता है कि बचत करने की योग्यता बढ़ जाती है, क्योंकि ऋणों के रूप में जो रुपया दिया जाता है, उसकी बचत की जाती है। जो लोग सरकार को ऋण देते हैं, उनमें कारदाताओं की अपेक्षा उपभोग करने की प्रवृत्ति कम

हती है। लेकिन लोगों की काम करने की योग्यता पर ध्यान देना पड़ेगा, क्योंकि बहुत से लोगों के रहन-सहन के ढंग पर ध्यान देना पड़ेगा। लोगों के परिणामस्वरूप उनकी काम करने की ओर बचन देने के लिए हमें ध्यान देना पड़ेगा। सब बातों पर ध्यान रखते हुए यह कहा जा सकता है कि बहुत से लोग अत्यन्त भार आन्तरिक ऋणों की अपेक्षा काफी अधिक महत्त्व देते हैं।

ऋणों के भार के सम्बन्ध में एक और बात पर ध्यान देना पड़ेगा कि पुरातन काल में बहुत बड़े-बड़े ऋण लिये जाते हैं और पुनः काल में उन्हें चुका देते हैं। यदि ये ऋण गिनती में आते हैं तो मुद्रा स्फीति और भी चलते रहते हैं तो समाज को इससे बचने के लिए ध्यान देना पड़ेगा। पहले तो जहाँ तक ऋणों के सम्बन्ध में हमें ध्यान देना पड़ेगा, मूल्य (nominal value) का ध्यान देना पड़ेगा कि उँची कीमतों के समय में जो कुछ ऋण के रूप में लिये जा सकते हैं उसकी अपेक्षा वास्तविक सम्पत्ति की कहीं अधिक मात्रा ऋण वास्तविक रूप में लिये जा सकते हैं। दूसरे, उँची कीमतों के समय में व्याज की दर प्रायः उँची रहती है जो ऋण के समय में यह दर काफी बड़ा भार हो जाती है।

क्या आन्तरिक राजकीय ऋण भार होता है? (Does an internal public debt impose any burden?)—इंग्लैंड के प्राचीनतम जनशासित देशों का बहुमत अधिकतर बड़े राजकीय ऋणों को भयावह मानता था। परन्तु अब इसमें अर्थशास्त्रियों का मत है कि राजकीय ऋण भार नहीं होता है। जैसा कि प्रोफेसर लर्नर (Lerner) का मत है कि "राष्ट्रीय ऋण (जो देश के लोगों के हाथ में रहता है) की मात्रा का कोई महत्व नहीं होता है। उसका केवल एक महत्व होता है जोर यह है, देश में पूर्ण रोजगार की स्थिति बनाये रखना।" राजकीय ऋण का कोई भार नहीं होता है, क्योंकि मूल अथवा व्याज देने से सम्पत्ति का हस्तान्तर देश के एक समूह को होता है। ऋण का अर्थ यह होता है कि उसका कोई देनेवाला भी है। अर्थात् हमेशा एक माह-काँच रहता है, जो ऋण पाने का अधिकारी होता है। परन्तु डाक्टर मोल्टन (Moulton) इसमें सहमत नहीं है। उन्होंने अपनी पुस्तक The New Philosophy of Public Debt में कहा है कि व्याज देने के लिये सरकार जो कर लगाती है, यदि वे भार नहीं हैं, तो स्थानीय सस्थाओं और कार्पोरेशनों को दिये जानेवाले कर भी भार नहीं माने जाने चाहिये। लेकिन स्थानीय-सस्थाओं की कर-व्यवस्था और सरकार की कर-व्यवस्था में अंतर होता है। कार्पोरेशन जो कुछ देता है, वह उसे वापिस नहीं मिलता है, लेकिन ऋणों के सम्बन्ध में सरकार जो कुछ देती है अथवा खर्च करती है, वह अन्त में लोगों को ही मिलता है। जो लोग व्याज देने के लिये लगाये गये करों को भार मानते हैं, वे लोग यह भूल जाते हैं कि ऋणों के सम्बन्ध में किये गये खर्च का मुद्रा की पूर्ति पर, आय और बचत पर कितना अनुकूल प्रभाव पड़ता है। यदि इन अनुकूल

परिणामों पर समुचित विचार किया जावे तो राजकीय ऋणों के भार का जो अनुमान किया जाता है, वास्तव में वह कहीं कम होगा।

साथ ही यह कहना भी ठीक नहीं कि राजकीय ऋणों का कोई भार नहीं होता है। ऐसा कहनेवाले बहुत-सी बातों पर ध्यान नहीं देते हैं। आंतरिक राजकीय ऋण, ऋण लेते समय अर्थ-व्यवस्था पर प्रभाव डालता है, और सरकार द्वारा प्राप्त-वस्तु के व्यय किये जाने के समय तथा ऋण के उपयोग और उसकी अदायगी के समय भी अर्थ-व्यवस्था पर प्रभाव पड़ता है। यदि राजकीय ऋणों का मूल और व्याज चुकाने के लिये भारी कर लगाये जाते हैं, तो उनसे व्यावसायिक प्रोत्साहन और वचत पर प्रतिकूल प्रभाव अवश्य पड़ेगा। व्याज देने के लिये जो कर लगाये जाते हैं, उन पर डॉक्टर लरनर समुचित विचार नहीं करते। वास्तव में राजकीय ऋणों के भार के सम्बन्ध में कोई एक सीधा स्पष्ट उत्तर नहीं दिया जा सकता है, क्योंकि वह उत्तर कई बातों पर निर्भर करता है। प्रोफेसर हेनसन का मत है कि राजकीय ऋणों का भार बहुत हद तक ऋणों के वितरण और उनके सम्बन्ध में लगाये गये करों के भार के चालन पर निर्भर करता है।¹

राजकीय ऋणों के आर्थिक परिणाम (Economic effects of Public Borrowing)—राजकीय ऋणों के आर्थिक परिणाम कई बातों पर निर्भर करते हैं। उनमें से निम्नलिखित विशेष रूप से महत्वपूर्ण हैं—(१) ऋणों की मात्रा और उनके जरिये अथवा स्रोत, (२) ऋण लेने का उद्देश्य, (३) व्याज की दर और (४) ऋण चुकाने की शर्तें और रीतियाँ।

✓ ऋण की मात्रा सबसे अधिक महत्वपूर्ण बात है। यदि ऋण की मात्रा छोटी है, तो वह देश की अल्पकालीन अथवा बेकार मुद्रा से पूरी की जा सकती है। ऐसी परिस्थिति

में लाभ के लिये लगनेवाली पूंजी की मात्रा में कमी नहीं आती। परन्तु यदि ऋण की मात्रा बहुत बड़ी है, तो अपना

उनके आर्थिक परिणाम। रुपया लोग व्यवसाय से खींचकर सरकारी ऋणों में लगा

सकते हैं। जब लोग ऐसा करेंगे तो उस हद तक व्यवसाय

और उत्पादन के लिये पूंजी की कमी हो जायगी। इससे राष्ट्रीय आय में कमी होगी और

✓ बेरोजगारी बढ़ेगी। अधिक ऋण लेने से खरीदने की नयी शक्ति उत्पन्न नहीं होती,

केवल देश के साधनों का एक दिशा से दूसरी दिशा में स्थानान्तरण हो जाता है। परन्तु

यदि सरकार खरीदने की नई शक्ति उत्पन्न करने का प्रयत्न करती है, तो उसके परिणाम

अधिक भयकर हो सकते हैं। अतिरिक्त खरीदने की शक्ति उत्पन्न करने का अर्थ यह होगा

¹ Fiscal Policy and Business Cycles, p. 155—159. Also his book, Economic Policy and Full Employment, Ch. XXII.

कि, मुद्रा-स्फीति बढ़ेगी और मूल्य-सतह ऊँची उठेगी। इसका-परिणाम यह होता है कि विभिन्न वर्गों में असमानता-बढ़ती है। जब मूल्य-सतह में एकाएक परिवर्तन होते हैं, तब उनका परिणाम यही होता है। फिर मुद्रा का मूल्य-ह्रास यहाँ तक हो सकता है कि बाद में सरकार मुद्रा-सकुचन-सम्बन्धी चाहे जितने उपाय करे मुद्रा का पूर्ववत् सामान्य मूल्य फिर नहीं जम-सकेगा।

दूसरी महत्वपूर्ण तथा विचारणीय बात यह होती है कि ऋण किस उद्देश्य से लिये जाते हैं। यदि ऋणों का व्यय उत्पादक खर्चों या कार्यों पर किया जाता है, तो यह कहा जा सकता है कि ऋण अनुत्पादक नहीं हैं और न्यायसंगत हैं। परन्तु यदि ऋणों का व्यय युद्ध इत्यादि जैसे अनुत्पादक मदों पर किया जाता है, तो वे ऋण समाज और देश के ऊपर मतक बोझ के समान हो जाते हैं। उत्पादक खर्च से पूरे देश की उत्पादन शक्ति में जो वृद्धि होगी, उससे अन्त में लोगों के स्थायी नुकसान पूरे हो सकते हैं। बल्कि सम्भव है, उन्हें कुछ लाभ भी हो जावे। करो की आय को अनुत्पादक मदों पर खर्च करने से उतनी बरबादी नहीं होती, जितनी कि ऋणों की आय को अनुत्पादक मदों पर खर्च करने से होती है। क्योंकि करो का व्याज नहीं देना पड़ता, परन्तु ऋणों पर तो व्याज देना पड़ता है।

व्याज की दर का महत्व इस बात में है कि यदि व्याज की दर ऊँची है और ऋण की मात्रा अधिक है, तो देश की आय का बहुत बड़ा अंश प्रति वर्ष केवल व्याज देने में चली जायगा। आर्थिक दृष्टि से यह बात ठीक नहीं है। बड़े-बड़े ऋण प्रायः ऊँची कीमतों के काल में ऊँची व्याज-दर पर लिये जाते हैं। कम कीमतों के काल में व्याज-सहित इन ऋणों को चुकाना बहुत बड़ा बोझ हो जाता है।

यदि हम ऋणों के आर्थिक परिणामों पर विचार करना चाहे, तो इस बात पर भी विचार करना चाहिये कि उन ऋणों को चुकाने के आर्थिक परिणाम क्या होंगे। ऋण चुकाने के सम्बन्ध में एक बात ध्यान में रखनी चाहिये। ऊँची कीमतों के समय में ऋणों का चुकाना आसान होता है। मुद्रा-सकुचन (deflation) के समय में ऋणों का वास्तविक भार बढ़ जाता है और देश की कर देने की शक्ति कम हो जाती है। इसलिये यह समय ऋण चुकाने के लिये उपयुक्त नहीं होता।

ऋण चुकाने की रीतियाँ (Methods of Debt Repayment)—ऋण चुकाना तब सम्भव होता है, जब सरकार के बजट में कुछ अतिरिक्त आय अथवा बचत शेष रहे। यदि सरकार के पास बचत है, तो उससे बाजार में ऋण-पत्र खरीदकर उन्हें नष्ट किया जा सकता है। लेकिन यह बात कहने में जितनी सरल लगती है, वास्तव में उतनी सरल है नहीं। आजकल शायद ही ऐसी कोई सरकार मिले, जो कि अपने आय-वा-काफी-बड़ा भाग ऋण चुकाने पर खर्च कर सके। इसलिये हम कुछ अन्य रीतियाँ परीक्षार में लेते हैं, जिनके द्वारा ऋण का बोझ हलका किया जा सकता है।

(क) ऋण-परिशोध कोष (Sinking Fund)—ऋण चुकाने की यह रीति इंग्लैण्ड के प्रधान मंत्री पिट (Pitt) के समय से प्रचलित है। ऋण-परिशोध कोष का अर्थ यह था—ऋण के अवधि काल में एक कोष में इतनी रकम सग्रह कर ली जाती थी कि ऋण की अवधि पूरी होने पर उस कोष में से ऋण का मूलधन चुकाया जा सके। यह कोष व्याज-दर-व्याज या चक्रवृद्धि व्याज (compound rate of interest) की रीति से सग्रह किया जाता था। ऋण पर वार्षिक व्याज राज्य की आय में से चुकाया जाता है। कुछ वर्षों के बाद जब कोष में सग्रहीत धन ऋण के बराबर हो जाता था, तब ऋण का परिशोध कर दिया जाता था, अर्थात् वह चुका दिया जाता था। लेकिन यह व्याज-दर-व्याज की रीति भी सर्वथा दोषरहित नहीं थी। जब सरकार ऋण-परिशोध कोष बनाने के लिये एक निश्चित रकम अलग रख रही हो तो संभव है कि उसी समय उसे अधिक व्याज-दर पर नये ऋण लेने पड़े। इसलिये यह योजना व्यवहार रूप से संभव नहीं थी।

आजकल ऋण-परिशोध कोष द्वारा ऋण चुकाने की रीति विलकुल भिन्न होती है। कुछ रकम ऋण चुकाने के लिये निश्चित कर दी जाती है। इस रकम से प्रति वर्ष ऋणों की कुल रकम या पूँजी में कुछ कमी कर दी जाती है, अर्थात् प्रति वर्ष ऋणों का कुछ अंश चुका दिया जाता है। अब ऋण-परिशोध कोष को व्याज-दर-व्याज रीति से ऋण की अवधि तक सग्रह नहीं किया जाता। चूँकि ऋणों की पूँजी में प्रति वर्ष कुछ कमी हो जाती है, इसलिये आगे के वर्षों का व्याज का बोझ भी कुछ हल्का हो जाता है और ऋण चुकाने के लिये कुछ अधिक रकम मिलने की आशा की जा सकती है।

इस रीति का काफी उपयोग किया जाता है। इसमें डर केवल यही है कि जब जनता पर आर्थिक सकट हो तो कोई अर्थमन्त्री नये कर न लगाकर कहीं इसी ऋण-परिशोध की रकम को ही खर्च न कर डाले। फिर जिस देश पर करो का बहुत अधिक भार लदा है, वह इस रीति से बहुत लंबे समय में ऋण-परिशोध कर पावेगा।

(ख) ऋण-रूपान्तरकरण (Conversion of Debt)—इस रीति के अनुसार एक ऋण को उसकी व्याज-दर घटाकर दूसरे ऋण में बदल दिया जाता है और इस नये ऋण पर व्याज की दर कम हो जाती है। उपर कह चुके हैं कि ऋण प्रायः बढ़ी हुई कीमतों के समय में लिये जाते हैं, जब कि व्याज दर ऊँची रहती है। इसलिये साधारण समय में अथवा जब बाजार में व्याज की दर कम हो, तब यह सम्भव हो सकता है कि कम व्याज दर पर नया ऋण ले लिया जाय और ऊँची व्याज दरवाला ऋण चुका दिया जाय। मान लो, इस समय व्याज की दर में काफी कमी हो जाती है। तब सरकार ऋण-पत्रों के स्वामियों को इतनी वाते दे सकती है। या तो वे कम व्याज दर पर नये ऋण-पत्र ले लें या अपना पूरा मूलधन वापिस ले लें। यदि नये ऋण पर दी जानेवाली व्याज दर बाजार की व्याज दर से थोड़ी भी ऊँची है, तो सम्भव है कि वर्तमान ऋण-पत्रों के स्वामियों में से अधिकांश अपने ऋणों का रूपान्तर करा लेंगे, अर्थात् नया ऋण लेंगे

और बहुत कम मूलधन माँगेगे। इस प्रकार इस रीति द्वारा व्याज दर में काफी कमी की जा सकती है। गते कुछ वर्षों में भारत सरकार ने ऋणों का रूपान्तरकरण किया है। इसका एक सुफल यह हुआ है कि व्याज के रूप में दी जानेवाली रकम में काफी कमी हो गई और जब हम देखते हैं कि व्याज के रूप में सरकार को लाखों रुपया देना पड़ता है, तो यह लाभ कोई थोड़ा लाभ नहीं है।

परन्तु इस रीति के उपयोग करने का क्षेत्र बहुत सीमित है। व्याज की दर में कमी करनी तभी संभव है, जब कि ऋण का मूलधन किसी भी समय चुकाया जा सकता है। परन्तु बहुत से ऋणों में ऐसी कोई शर्त नहीं रहती। इसके सिवा यदि ऋण का रूपान्तरकरण सम्भव भी हो तो व्याज की दर में बहुत अधिक कमी की आशा नहीं की जा सकती। फिर यह भी ध्यान में रखना चाहिये कि व्याज दर में कमी होने से आय में भी कमी होगी, क्योंकि ऋण-पत्रों के स्वामियों की आय में भी कमी हो जायगी। अन्त में इस रीति से ऋणों के मूलधन की रकम में कोई कमी नहीं होती; केवल व्याज में दी जानेवाली रकम कुछ कम हो जाती है।

पूँजी से उगाही (Capital levy)—प्रथम महायुद्ध के बाद कई वर्षों तक इस बात पर विवाद चलता रहा कि युद्धकाल में सरकार को जो बड़े-बड़े ऋण लेने पड़े, उन्हें चुकाने के लिये पूँजी पर एक कर लगाना चाहिये, जिससे सब ऋण एक साथ चुकाये जा सकें। आय और सम्पत्ति की एक निम्नतम सतह निश्चित कर दी जाय और उस सतह के नीचे यह कर नहीं लगाना चाहिये। उस सतह के ऊपर लोगों के ऊपर क्रमशः बढ़ती हुई दर से यह कर लगाना चाहिये। कर की दर निश्चित करते समय यह देखना चाहिये कि किसी व्यक्ति की आय का नहीं, बल्कि सम्पत्ति का पूँजी के रूप में क्या मूल्य है। ऋण-परिशोध की इस योजना को पूर्व निश्चित मृत्यु-कर (anticipated death duty) कहा गया है। "जिस प्रकार युद्धकाल में एक कानून बनाया गया था, जिसके अनुसार एक निश्चित अवस्था और स्वास्थ्यवाला प्रत्येक मनुष्य सैनिक समझा जाता था, उसी प्रकार युद्धकालीन आर्थिक व्यवस्थाजनित एक दोष को दूर करने के लिये एक कानून बनाया जायगा, जिसके अनुसार एक निश्चित मात्रा की सम्पत्तिवाला प्रत्येक व्यक्ति मरा हुआ मान लिया जायगा और दूसरे दिन वह अपनी सम्पत्ति पर कर देने के बाद उस सम्पत्ति के उत्तराधिकारी के रूप में फिर जीवित हो जायगा।"¹

¹ "For just as during the war a law was passed, by which every man of suitable age and physique was deemed to be a soldier, so now in order to dissipate one of the evil legacies of war finance, a law would be passed by which every man of suitable degree of wealth would be deemed to die and to come to life again as the fortunate heir to his own property on payment of an appropriate ransom."

और जिससे कि ऋण जल्दी चुक जाय, उगाही का समय दो तीन वर्षों से अधिक लम्बा नहीं होना चाहिये।

इस योजना के पक्ष और विपक्ष में बहुत से मत दिये गये हैं। यहाँ हम केवल कुछ प्रधान मतों पर विचार करेंगे। इस योजना के पक्ष में प्रधान तर्क यह है कि युद्धकाल में लोगों की त्याग की मात्रा में बहुत असमानता थी। महायुद्ध में प्रमुख भाग श्रमिक वर्ग ने लिया और इस वर्ग के हजारों की सख्या में युद्ध में मरे। जो लोग जीवित बचे उनमें से अधिकांश के अंग-भंग हो गये और वे लाचार हो गये। परन्तु पूँजीपतियों ने इस काल में अपार धन-राशि कमाई, क्योंकि युद्धकाल में कीमतें बहुत अधिक बढ़ जाती हैं। यदि श्रमिक वर्ग के लोगों ने युद्ध में प्राण दिये तो पूँजीपति वर्ग के लोगों को युद्धकाल में कमाये हुए धन के अंश का त्याग क्यों न करना चाहिये।

उगाही के पक्ष में दूसरी बात यह कही जाती है कि जो रकम व्याज में दी जाती है, वह लोगों के ऊपर एक स्थाई बोझ हो जाती है। ऊँची कीमतों के समय में जो ऋण लिये जाते हैं, वे बाद में कम कीमतों के समय में बहुत भारी हो जाते हैं। इसलिये उन ऋणों को ऊँची कीमतों के समय में ही पूरा-पूरा चुका देना चाहिये। इसमें सन्देह नहीं कि एक साथ ऋण चुकाने में बहुत कष्ट होगा, परन्तु जब कोई मर्ज होता है, तो एक बार चीर-फाड़ का कष्ट सहकर उससे मुक्ति पाना अच्छा होता है, जीवन भर उसका कष्ट सहना अच्छा नहीं। एक बार लगनेवाली उगाही के परिणाम प्रतिवर्ष लगनेवाले करो के कुपरिणामों से अधिक बुरे नहीं होते। फिर यदि क्रमशः वृद्धि की इस योजना को ग्रहण किया जाय तो त्याग की असमानता घट जायगी और वह केवल वर्तमान मृत्यु-कर और अतिरिक्त करो का (Sur-taxes) थोड़ा-सा विस्तृत रूप होगा।

परन्तु इस योजना के विरोधियों का कहना है कि युद्धकाल में धनी वर्गों ने अपने कर्तव्यों से मुंह नहीं मोड़ा। उन्होंने भी युद्ध में भाग लिया और उनके नुकसान का अनुपात भी उतना ही अधिक था, जितना कि अन्य वर्गों का। दूसरे यदि एक बार उगाही की जाती है, तो इस बात की क्या गारंटी है कि फिर उसका उपयोग नहीं किया जायगा। तीसरे, यह योजना उन लोगों के विपक्ष में जाती है, जो मितव्ययता से रहते हैं और बचत करते हैं और जो लोग खूब खर्च करते हैं, उन लोगों के पक्ष में जाती है। इससे बचत करने का उत्साह घटेगा और पूँजी विदेशों में चली जायगी। फिर मान लो, एक पेशे वाला आदमी है, जिसकी आय काफी है, पर उसके पास पूँजी कुछ नहीं है और एक दूसरा आदमी है, जिसकी आय कम है, पर उसके पास पूँजी अधिक है, इन दोनों पर किस आधार पर और किस दर पर पूँजी लगाई जावेगी? इस प्रकार की वास्तविक कठिनाइयाँ बहुत-सी हैं और वे काफी बड़ी हैं।

सरकारों का पारस्परिक ऋण चुकाना (The Repayment of Inter-Government Debts)—आधुनिक काल में युद्ध सम्बन्धी ऋणों और युद्ध के हर-

जानो के समस्याओं ने राजकीय अर्थ-व्यवस्था में नये प्रश्न भुगतान का प्राथमिक बोझ उत्पन्न कर दिये हैं। इन प्रश्नों का महत्व केवल इसलिये नहीं है कि इनमें बड़ी-बड़ी रकमों का सवाल रहता है, बल्कि महत्व का एक कारण यह भी है कि 'हस्तान्तरकरण' के सम्बन्ध में सिद्धान्त पर विवाद उठ खड़ा होता है। इस समय इन ऋणों की उत्पत्ति के सम्बन्ध में विचार करना आवश्यक है। केवल इस बात को ध्यान में रखना चाहिये कि कई देशों की सरकारें अन्य देशों की सरकारों को बड़ी-बड़ी रकमों की देनदार कई कारणों से हैं। इन ऋणों के सम्बन्ध में एक महत्वपूर्ण बात यह भी होती है कि वे प्रायः एकतरफा भुगतानवाले (unilateral payments) होते हैं। इन ऋणों के भुगतान के सम्बन्ध में दो प्रकार की समस्याएँ उत्पन्न होती हैं। एक तो यह कि कर अथवा मुद्रा-स्फीति द्वारा देश से एव रकम प्राप्त करनी पड़ती है। विदेशों से ऋण लेकर भी भुगतान किया जा सकता है परन्तु इससे प्रश्न हल नहीं होता, क्योंकि आगे चलकर विदेशी ऋण चुकाने के लिये और बड़ी धन-राशि प्राप्त करनी पड़ेगी। इनमें से चाहे जिस रीति से काम लिया जाय, उसका केवल एक परिणाम यह होगा कि ऋणी देश के लोगों की वास्तविक आय घट जायगी। फिर यदि भारी करों के कारण उद्योगों में मंदी आती है और उत्पादन में कमी होती है तब तो लोगों की वास्तविक आय और अधिक कम हो जायगी। यदि देश की सरकार मुद्रा-स्फीति से काम लेती है, तो इसमें सन्देह नहीं कि शायद सबसे अधिक भार गरीब लोगों पर पड़ेगा। भुगतान के सम्बन्ध में ऋणी देशों पर यह प्राथमिक बोझ पड़ता है।

जब ऋणी देश भुगतान की आवश्यक रकम प्राप्त कर लेते हैं, तो दूसरी समस्या यह होती है कि जिन देशों को रकम दी जायगी, उनकी मुद्रा में यह रकम कैसे बदली जाय। उदाहरण के लिये जर्मन सरकार को हरजाना चुकाने कीन्स-ब्रोडबिन्ग विवाद के लिये पहले बहुत बड़ी रकम प्राप्त करनी पड़ेगी, फिर दूसरी समस्या जर्मन मुद्रा (मार्क) को विदेशी मुद्रा में परिणत करने की होगी। इस समस्या को 'परिवर्तन संकट' (transfer crisis) कहा गया है। जिस रीति या उपाय द्वारा जर्मन मुद्रा विदेशी मुद्राओं में परिवर्तित की जायगी और इससे ऋणी देशों के ऊपर जो भार पड़ेगा, इन बातों के आधारभूत सिद्धान्त के सम्बन्ध में बहुत वाद-विवाद हुआ है।^१ हरजाना देने के लिये जर्मनी को अपना निर्यात व्यवसाय घटाना चाहिये। केवल बढ़ाना ही न चाहिये बल्कि आयात से निर्यात अधिक रखना चाहिये। कीन्स का मत है कि निर्यात माल के विदेशी खरीदार तब तक अधिक माल न खरीदेंगे, जब तक कि उसकी कीमत कम न की जायगी। आयात से निर्यात अधिक बनाये रखने के लिये निर्यात माल की कीमत कितनी कम करनी चाहिये। यह

वात विदेशो मे जर्मन माल की माँग की लोच पर निर्भर हरजाना का दूसरा भार करेगी। जो भी हो व्यवसाय विनिमय का रख जर्मनी के विपक्ष मे हो जायगा। यदि आयात माल की कीमतें बढ़ें, तब व्यवसाय की शर्तें और अधिक प्रतिकूल हो जायँगी। इसलिये हरजाना के प्राथमिक भार के सिवा जर्मनी दूसरा भार भी सहता है। उसे आयात माल की एक निश्चित मात्रा खरीदने के लिये बदले में अपने माल की बहुत बड़ी मात्रा देनी पड़ेगी। उसे न केवल अपनी राष्ट्रीय आय का बहुत बड़ा भाग विदेशों को देना पड़ेगा, बल्कि आयात की प्रत्येक मात्रा के बदले अधिक माल देना पड़ेगा। यह दूसरा भार "हस्तान्तरकरण सम्बन्धी हानि" (transfer loss) कहलाती है।

इस मत के विरुद्ध यह कहा गया है, और इसमें प्रोफेसर ओहलिन का मत प्रधान है कि आयात की अपेक्षा निर्यात की मात्रा अधिक रखने के लिये जर्मनी में कीमतें कम करने की आवश्यकता नहीं है। इसलिये हस्तान्तरकरण द्वारा दूसरा भार होना आवश्यक नहीं है। उसका मत है कि इस सम्बन्ध में दो देशों की शक्ति में जो परिवर्तन होते हैं, उन पर कीन्स ध्यान नहीं देता। हरजाना देने का अर्थ यह है कि खरीदने की शक्ति की एक मात्रा जर्मनी से विदेशों को चली जाती है। अब जर्मनों की आय घट जाती है और जिन देशों को हरजाना मिलता है, उनकी मुद्रा-आय बढ़ जाती है और वे अब पहले की अपेक्षा अधिक खर्च कर सकते हैं। इसका अर्थ यह होता है कि जर्मनी की माँग कम हो जाती है, परन्तु विदेशियों की माँग बढ़ जाती है। फल यह होगा कि पुरानी कीमत पर भी विदेशी लोग अब अधिक माल खरीदेंगे। इस प्रकार जर्मन निर्यात माल की कीमत कम किये बिना भी निर्यात की मात्रा आयात से अधिक बनाई जा सकती है। व्यवसाय की शर्तें जर्मनी के प्रतिकूल होनी आवश्यक नहीं है। इसलिये हस्तान्तरकरण सम्बन्धी हानि नहीं होती।

सत्यता इन दोनों मतों के बीच में पाई जाती है। इसमें सन्देह नहीं कि हरजाना देने से दो देशों की खरीदने की शक्ति में परिवर्तन होगा। इससे अतिरिक्त निर्यात की कुछ वृद्धि होगी। दोनों देशों की कीमतों सबधी कुछ परिवर्तन भी होगा। जो देश हरजाना देगा, व्यवसाय की शर्तें उसके विरुद्ध जायँगी और इस प्रकार उसके ऊपर दूसरा भार पड़ेगा। परन्तु व्यवसाय की शर्तों में कितना परिवर्तन होगा, यह कई बातों पर निर्भर करेगा—जैसे कि, निर्यात माल की माँग की लोच, उस देश में माल की पूर्ति की परिस्थितियाँ, कीमतों में कमी करने के लिये साख या ऋण-सम्बन्धी प्रतिबन्ध, विदेशों द्वारा लगाये गये आयात करों की दरें इत्यादि। यदि विदेशों द्वारा लगाये गये आयात करों की मात्रा क्रमशः बढ़ती जाती है, तो हरजाना देनेवाले देशों में कीमतें भी क्रमशः गिरती जायँगी और हस्तान्तरकरण सम्बन्धी हानि भी उतनी ही अधिक होगी। जो देश हरजाना पाते हैं, यदि वे अपने यहाँ कीमतें और मुद्रा आय नहीं बढ़ने देते तो

हरजाना देनेवाले देश में कीमते और मजदूरी की दरें और अधिक तेजी से गिरेंगी तथा उसका भार और भी अधिक होगा।

कभी-कभी यह भी कहा गया है कि इस प्रकार के हरजानों से प्राप्त करनेवाले देशों को भी हानि होती है। हरजाने के अन्तर्गत ऋणी देशों के निर्यात और साहूकार देशों के आयात अवश्य बढ़ने चाहिये। परन्तु यह परिस्थिति हमेशा वाछनीय नहीं होती।

ऋणी देशों के माल साहूकार देशों के माल के साथ न केवल हस्तान्तरकरण की समस्या साहूकार देशों में वलिक अन्य विदेशी बाजारों में भी प्रति-
 और साहूकार देश। योगिता करेंगे। फल यह होगा कि साहूकार देशों के उद्योगों की बिक्री अपने देश में तथा विदेश में भी कम हो

जायगी और उसके फलस्वरूप उन देशों में व्यावसायिक मदी और बेकारी फैलेगी। परन्तु ऐसा होना हमेशा आवश्यक नहीं है। यह भी सम्भव है कि ऋणी देशों और साहूकार देशों के माल के बीच में कोई प्रतियोगिता न हो। उदाहरण के लिये ऋणी देश साहूकार देशों को चाय, जूट तथा अन्य कच्चे माल भेज सकते हैं और साहूकार देश केवल पक्के माल बनानेवाले हो सकते हैं अथवा यह भी सम्भव है कि साहूकार देशों में खरीदने की शक्ति की वृद्धि होने के कारण उनकी माँग बढ़ जायगी और वे अपने ही उद्योगों के माल अधिक मात्रा में खरीदेंगे। फिर भी यह सम्भावना है कि साहूकार देशों के उद्योगों को मन्दी, बेकारी, अस्तव्यस्तता इत्यादि सकटों का सामना करना पड़े। इसलिये जब मुप्त में मुद्रा की लम्बी रकम मिलती है और उसमें जो लाभ होते हैं, उनके साथ-साथ हमें इन हानियों का भी ध्यान रखना चाहिये। परन्तु यदि हरजाना बहुत लम्बे समय तक मिलता रहता है, तब अस्तव्यस्तता कुछ समय बाद ठीक हो जायगी और साहूकार देशों के उद्योग नई परिस्थितियों के अनुसार काम करने लगेंगे। असुविधाएँ या हानियाँ धीरे-धीरे समाप्त हो जायँगी और जब प्रारम्भिक अस्तव्यस्तता का काल समाप्त हो जायगा, तब साहूकार देशों को हरजानों की रकमों में वान्ताधिक लाभ होगा।

अध्याय ५७

आयात-निर्यात कर-नीति और पूर्ण वाकारी (Fiscal Policy and Full Employment)

इस ग्रन्थ में कई स्थानों पर हमने इस बात पर जोर दिया है कि सामाजिक नीति का प्रधान उद्देश्य व्यवसाय-चक्रों के परिवर्तनों से वचना और पूर्ण वाकारी बनाये रखना होना चाहिये। इस उद्देश्य की पूर्ति के लिये राज्य को आयात-निर्यात कर सम्बन्धी नीति का उपयोग कहाँ तक करना चाहिये ? ध्यान रहे कि केवल मुद्रा सम्बन्धी उपायों द्वारा कोई भी देश पूर्ण वाकारी की स्थिति नहीं बनाये रख सकता। मुद्रा नियन्त्रण का प्रधान साधन व्याज दर होती है और व्याज दर का प्रभाव लाभ पर लगनेवाली पूँजी पर अधिक नहीं पड़ता। सन् १९३२ से १९४१ के बीच में दीर्घकालीन व्याज की दर में काफी कमी हुई। परन्तु इस समय में पूँजी व्यवसाय में अधिक नहीं लगी।¹ इसके सिवा केन्द्रीय बैंक को व्याज की दरों में घटी-बढ़ी करने की हमेशा स्वतन्त्रता नहीं रहती। व्याज की दरों में परिवर्तनों का प्रभाव संस्कारी ऋण-पत्रों पर पड़ता है। इसलिये सरकार, बैंक इत्यादि तथा जनता इन परिवर्तनों का विरोध कर सकती है। इसलिये यह बात साफ जाहिर होती है कि केवल मुद्रा नीति से पूर्ण वाकारी का उद्देश्य प्राप्त कर हो सकता।

जब तक किसी देश में वस्तुओं और सेवाओं पर व्यवसायी वर्ग द्वारा अथवा सरकार द्वारा काफी मात्रा में खर्च किया जाता है, तब तक उसमें बड़े पैमाने पर बेकारी होने का डर नहीं रहता। वस्तुओं और सेवाओं पर किये जाने वाले कुल खर्च को चार विभागों में बाँटा जा सकता है—व्यक्तिगत उपभोग पर खर्च, व्यक्तिगत रूप से लगाई गई पूँजी सम्बन्धी खर्च, सरकारी शासन सम्बन्धी खर्च और सरकार द्वारा लगाई गई पूँजी सम्बन्धी खर्च। जिन देश में आर्थिक व्यवस्था व्यक्तिगत व्यवसाय के आधार पर होती है, उसमें बड़े पैमाने पर बेकारी होने का अर्थ यह होता है कि पहले दो प्रकार का खर्च (अर्थात् व्यक्तिगत उपभोग और पूँजी लगाना) इतना अधिक नहीं हो सकता कि सब लोगों को काम मिल सके। इसलिये सरकार का यह कर्तव्य हो जाता है कि व्यक्तिगत उपभोग की अथवा व्यक्तिगत रूप से पूँजी लगाने की इतनी सहायता करे या प्रोत्साहन दे, जिससे कि पूर्ण वाकारी की स्थिति बनी रहे। गत महायुद्ध के अनुभव ने यह प्रकट कर दिया कि यदि सरकारी खर्च काफी बड़ी मात्रा में रहे, तो पूर्ण वाकारी की स्थिति प्राप्त की जा सकती है। शान्तिकाल में भी आवश्यक सतर्कता के साथ उसी नीति का अनुसरण करना अच्छा होगा। इसी कारण से पूर्ण वाकारी के प्रश्न के सम्बन्ध में सरकार की

¹ *Klein, L. R., The Keynesian Revolution, p. 172.*

आयात-निर्यात कर नीति का महत्व होता है। आवश्यकता इस बात की होती है कि व्यक्तिगत उपभोग तथा पूँजी लगाने में जो कमी रह जाय, उसकी पूर्ति सरकार को सेवाओं पर खर्च तथा पूँजी लगाकर पूरी करनी चाहिए। सरकार की नीति इस प्रकार की हो कि वह अपनी इच्छानुसार व्यक्तिगत उपभोग तथा पूँजी लगाने को उत्साहित या हतोत्साहित कर सके अर्थात् सरकार को क्षतिपूरक आयात-निर्यात कर नीति (compensatory fiscal policy) ग्रहण करनी चाहिये।

इसलिये सुझाव पेश किया जाता है कि सरकार पर इतना अधिक खर्च करने की पूर्ण वाकारी के लिये जिम्मेदारी रहनी चाहिये, जिससे कि पूर्ण वाकारी बनी रहे। सरकार को बजट के सम्बन्ध में अब नई नीति ग्रहण करनी चाहिये। बजट केवल मुद्रा तथा आर्थिक आवश्यकताओं

के आधार पर न बन कर सारे देश की आय और खर्च को ध्यान में रखकर बनाना चाहिये। यह बजट "सारे देश की जनशक्ति को आधार बनाकर तब उसके आधार पर

✓ अपनी योजनाएँ बनावेगा।"¹ सरकार को प्रति वर्ष यह हिसाब लगाना चाहिये कि पूर्ण वाकारी रहने पर लोगों की कुल आय कितनी होगी और उपभोग तथा पूँजी लगाने में व्यक्तिगत खर्च कुल कितना होगा और खर्च कुल आय से कितना कम पड़े उस कमी को पूरा करना चाहिये। अर्थात् सरकार को उतना खर्च करना चाहिये जिससे व्यावसायिक मदी और बेकारी न हो। पहले सरकार को ऐसे उपायों से काम लेना चाहिये, जिससे व्यक्तिगत उपभोग बड़े उदाहरण के लिये सरकार सामाजिक सुरक्षा (social security) सम्बन्धी योजनाएँ आरम्भ कर सकती है। आधुनिक औद्योगिक समाज में लोगों के बचत करने के कारण साफ जाहिर हैं। लोग बीमारी बेकारी और बुढ़ापे के दिनों के लिये बचत करते हैं अथवा मृत्यु के बाद अपने उत्तराधिकारियों के लिये बचत करते हैं। यदि सरकार सामाजिक सुरक्षा की योजनाओं द्वारा इन आपत्ति के अवसरों के लिये प्रबन्ध कर देती है, तो लोगों को बचत करने की उतनी आवश्यकता नहीं रहेगी और उपभोग पर खर्च बड़ जायगा। इसलिये यह जासा की जाती है, कि सामाजिक सुरक्षा की योजनाओं द्वारा उपभोग का स्तर ऊँचा उठ जायगा। परन्तु इस रीति के परिणाम दीर्घकाल में प्रकट होंगे। अल्पकाल में इस रीति के द्वारा व्यक्तिगत उपभोग पर किये जानेवाले खर्च को वाप्ति प्रोत्साहन नहीं मिलेगा।

व्यक्तिगत पूँजी लगाने की प्रवृत्ति को प्रोत्साहन मिलेगा। इस उद्देश्य की पूर्ति के लिये सबसे अधिक उपयुक्त कर-दर प्रामाणित आय-कर की दर (basic income tax rate) होगी। जब प्रामाणिक आय-कर की दर घटा दी जावेगी, तब कर दाताओं के हाथ में अधिक धन बच रहेगा और वे उपभोगो तथा पूँजी लगाने पर अधिक खर्च कर सकेंगे। जब यह दर बढ़ा दी जावेगी, तब पूँजी लगाने की प्रवृत्ति में तुरन्त बाधा पहुँचनी और उसका फल यह होगा कि पूर्ण वाक़ारी की स्थिति में बाधा पड़ेगी। आय-कर में अन्य रीतियों द्वारा भी कमी की जा सकती है। मि० कालेकी¹ का मत है कि आय का जो अंश अचल पूँजी (fixed capital) पर लगता है, उसे अंशरूप में या पूर्ण रूप में आय कर से मुक्त कर देना चाहिये। व्यावसायिक कम्पनियों के लाभ का जो अंश मशीनो इत्यादि अचल पूँजी में लगाया जाय उसे अंशरूप में या पूर्णतः आय-कर से मुक्त कर देना चाहिये। इसके सिवा नये तथा ख़तरे से पूर्ण व्यवसायों में पाँच वर्ष आगे तक के लिये हानि की सीमा रखने से भी इन व्यवसायों को प्रोत्साहन मिलेगा। इससे व्यवसाय में नई पूँजी लगेगी। कुछ अन्य कर भी हैं, जिन्हें व्यवसाय-चक्र विरोधी कामो में लाया जा सकता है, जैसे कि "ब्रिटिश सरकार सामाजिक बीमा योजना के अन्तर्गत उद्योग-पतियों तथा मजदूरों से जो साप्ताहिक चढ़ा लेती है, उसमें परिवर्तन करना चाहती है। जिन देशों में विक्री-कर लगता है, उन्हें उस कर को इस काम के लिये उपयोग में लाना चाहिये।"²

✓ व्यवसाय-चक्र विरोधी कर नीति में कुछ लाभ अवश्य होते हैं। उदाहरण के लिये 1 जब मदी के लक्षण प्रकट हो, तब खर्च बढ़ाने की अपेक्षा कर कम करना अच्छा होगा। दूसरे, सार्वजनिक निर्माण कार्यों के निर्माण और समय के सम्बन्ध में और योजनाओं के सम्बन्ध में जो कठिनाइयाँ उत्पन्न होती हैं, वे इस रीति द्वारा बचाई जा सकती हैं। इस रीति में उपभोक्ता को इच्छानुसार वस्तुएँ चुनने का अधिक मौका मिलता है और व्यक्तियों को अपनी इच्छानुसार पूँजी लगाने का अच्छा अवसर मिलता है। परन्तु इस बात में सन्देह है कि इस रीति द्वारा खर्च करने की प्रवृत्ति को और वाक़ारी को कहाँ तक प्रोत्साहन मिलता है। फिर इस रीति द्वारा व्यक्तिगत पूँजी लगाने की प्रवृत्ति को किसी एक दिशा में मोड़ना कठिन होगा। इसलिये कुल खर्च और पूर्ण वाक़ारी की स्थिति बनाये रखने के लिये केवल इस रीति का सहारा लेना उपयुक्त न होगा। मि० कालेकी कह चुके हैं कि व्यक्तिगत पूँजी को प्रोत्साहन देने के उद्देश्यों से करो में जो कमी की

¹ Kaleski, Economics of Full Employment, pp 45-46

² "This the British government proposes to vary the weekly contributions paid by employers and employed under its system of social insurance, countries which have a general sales tax should consider its suitability for the purpose"

—Employment Stability in the Post-War World (L. of N.) pp. 170-71.

जायगी, उससे पूर्ण बाकारी बनाये रखने की समस्या हल नहीं होती। यदि पूर्ण बाकारी को स्थायी रूप से बनाये रखना है, तो आय-कर में लगातार कमी करनी पड़ेगी।

सार्वजनिक निर्माण नीति (Public Works Policy)—इसलिये पूर्ण बाकारी की स्थिति बनाये रखने के लिये सरकार को खर्च के सम्बन्ध में व्यवसाय-चक्र विरोधी नीति ग्रहण करना आवश्यक है। यह पुराना विश्वास है कि जब व्यक्तिगत पूँजी की कमी मालूम हो तब सरकार को सार्वजनिक निर्माण कार्य में अधिक पूँजी लगानी चाहिये। सार्वजनिक निर्माण कार्य के सम्बन्ध में सरकार भवन निर्माण, गंदी वस्तियों का पुनर्निर्माण इत्यादि कार्य हाथ में ले सकती है और इनकी सामाजिक उपयोगिता सर्वविदित है। सरकार को कुछ योजनाएँ बिल्कुल तैयार रखनी चाहिये और जैसे ही व्यक्तिगत पूँजी की कमी के लक्षण प्रकट हों, वैसे ही उन्हें तुरन्त आरम्भ कर देना चाहिये। ध्यान रहे कि साधारणतः व्यवसाय की परिस्थितियाँ चाहे जैसी रहे, सार्वजनिक निर्माण कार्य चाहे जब आरम्भ किया जा सकता है, और चाहे जब बन्द किया जा सकता है। जिस देश में रेलें तथा इसी तरह के सार्वजनिक उपयोगिता के अन्य विभाग सरकार के अधिकार में रहते हैं, उसमें इस नीति के सफल होने की अधिक आशा रहती है। सार्वजनिक कार्यों पर इस प्रकार के खर्च से उपभोग की वस्तुओं की माँग बढ़ेगी और व्यक्तिगत पूँजी को प्रोत्साहन मिलेगा। परन्तु इस बात का ध्यान रखना चाहिये कि सार्वजनिक कार्यों पर इस प्रकार का जो खर्च किया जाय, उसकी प्रतियोगिता के फलस्वरूप व्यक्तिगत पूँजी में कमी न होने पावे अथवा व्यक्तिगत ऋणों पर भी व्याज की दर न बढ़ने पावे। फिर यदि सार्वजनिक खर्च किसी ऐसे उद्योग पर किया जावे, जिसमें मजदूरी की दर का कुल लागत से अनुपात अधिक होता है तो बाकारी की मात्रा पर प्राथमिक प्रभाव अच्छा पड़ता है।

यद्यपि इस नीति की सफलता के सम्बन्ध में बहुत कुछ कहा जा सकता है परन्तु फिर भी इस सम्बन्ध में जो कठिनाइयाँ उत्पन्न होती हैं, उन्हें भी ध्यान में रखना चाहिये। व्यवसाय-चक्र विरोधी सार्वजनिक खर्च की नीति ग्रहण करने के पहले वर्तमान और भविष्य की परिस्थितियों का पूर्ण विश्लेषण करना चाहिये और उन्हें अच्छी प्रकार समझना चाहिये। क्योंकि बिना दूरदर्शिता के इस प्रकार के विश्लेषण केवल भूतकाल की समस्याओं का हल कर सकते हैं, भविष्य के लिये सहायक नहीं हो सकते।¹ फिर इस प्रकार की नीति को तुरन्त कार्यान्वित करने के लिये कुछ प्रत्यक्ष कठिनाइयाँ भी होती हैं। यह तो प्रकट ही है कि इस योजना को एक विनोदनात्मक वज्रट होगा, अर्थात् जीव की अपेक्षा ज्येष्ठ अधिक होगा। सार्वजनिक निर्माण नीति की सबसे जटिल समस्या यही रहती है। यह कहा जाता है कि इस नीति का उद्देश्य यह रहना है कि व्यावसायिक भरा के समय में सरकार को ऋण लेना चाहिये और तेजी के समय में वज्रट की वृत्त में

¹ F. M. L. L., Financing American Prosperity, p. 455.

से उन्हें चुकाना चाहिये, परन्तु व्यवहार में इस नीति में कुछ प्रत्यक्ष कठिनाइयाँ हो सकती हैं। फल यह होगा कि जब राजकीय ऋणों की मात्रा बहुत अधिक बढ़ जायगी तो आर्थिक व्यवस्था पर उसका कई प्रकार से प्रतिकूल प्रभाव पड़ेगा। जब राजकीय ऋण बढ़ने लगेंगे तो व्यक्तिगत पूँजी लगानेवालों के मन में सरकार की नीति के प्रति अविश्वास हो सकता है।¹ इससे व्यक्तिगत लगनेवाली पूँजी की मात्रा में और कमी हो सकती है। फिर ऋणात्मक खर्च से मुद्रा-स्फीति भी बढ़ेगी। परन्तु यदि उचित सावधानी बरती जावे तो सरकारी ऋणों की मात्रा बढ़ने से मुद्रा-स्फीति की आशंका नहीं होनी चाहिये। बहुत कुछ इस बात पर निर्भर करेगा कि ऋणों के खर्च की प्रकृति किस प्रकार की होगी, उसकी उत्पादन शक्ति कितनी होगी और जब ऋण लिये जाते हैं, तब वाकरी की स्थिति कैसी है और ऋण किस दर से बढ़ते हैं। जब तक ऋणों का उपयोग बेकारों को काम देने, रहने के लिये मकान बनवाने, स्कूल तथा सड़कें बनवाने के लिये किये जाते हैं, तब तक वे बुरे नहीं कहे जा सकते। क्योंकि उससे प्रत्येक व्यक्ति की दशा में सुधार होता है। "गरीबों को यह लाभ होता है कि भूख और बेकारी के बदले में उन्हें काम मिलता है। धनियों को यह लाभ होता है कि इस हस्तान्तरकरण से उन्हें कोई हानि नहीं होती और पूर्ण वाकरी से उनके लाभ में वृद्धि होती है। बेकारी में शायद ऐसा न होता।"¹

इसलिये पूर्ण वाकरी की योजना की व्यवसाय-चक्र विरोधी आयात-निर्यात कर नीति एक आवश्यक अंग होना चाहिये। लेकिन साथ ही यह भी ध्यान रखना चाहिये कि पूर्ण वाकरी बनाये रखने के लिये केवल इतना ही पर्याप्त नहीं है। पूर्ण वाकरी की स्थिति तब भी बनी रह सकती है, जब सार्वजनिक खर्च, विदेशी व्यवसाय, मुद्रा प्रचलन, तथा धर्म की भ्रमणशीलता सम्बन्धी विभिन्न योजनाओं का सामंजस्य करके काम किया जाय।

¹ "The poor are better off because they have jobs instead of hunger pains and the nervous frustration of idleness. The rich are better off because they have lost nothing on the transfer and they get longer profits out of the full employment income than would otherwise be the case."

अध्याय ५८

राज्य के आर्थिक कार्य

(The Economic Activities of the State)

पिछले अध्यायो मे विभिन्न समस्याओ पर विचार करते समय अनेक बार हमने इस ओर सकेत किया कि आर्थिक कार्रवाइयो को संचालित करने तथा उन पर नियंत्रण रखने मे आधुनिक राज्य कितना महत्वपूर्ण भाग लेते है। व्यापार-स्वतंत्रता का भी एक युग था और उस युग मे राज्य के किसी भी प्रकार के हस्तक्षेप को अनुचित समझा जाता था। परन्तु उस युग को बीते काफी समय हो चुका। वास्तव मे क्या कभी कोई ऐसा भी राज्य था जिसने समाज की आर्थिक कार्रवाइयो पर काफी नियंत्रण नहीं रखा एक सदेहजनक पश्न बन चुका है। यह सत्य प्रतीत नहीं होता है कि कभी ऐसा भी राज्य रहा होगा। इसमे सन्देह नहीं कि १९वीं सदी के मध्यकाल मे व्यक्तिवादी विचारधारा के प्रभाव के फलस्वरूप राज्य का नियंत्रण न्यूनतम हो गया था, परन्तु १९वीं सदी बीतने से पहले ही व्यक्तिवादी विचारधारा के विरुद्ध जोरदार प्रतिक्रिया हुई और इस प्रतिक्रिया के फलस्वरूप व्यापार स्वतंत्रता कम होने लगी। आर्थिक क्षेत्र मे इस प्रकार राज्य ने धीरे-धीरे हस्तक्षेप करना आरम्भ कर दिया, परन्तु प्रथम विश्व-युद्ध से जो परिस्थिति पैदा हुई और जो परिवर्तन हुए उससे इस हस्तक्षेप मे वृद्धि होने मे काफी सहायता मिली। विश्व युद्ध के कारण राज्य को युद्ध पर विजय प्राप्त करने के लिये सभी उपलब्ध साधनों की पूर्ण उपयोगिता प्रयोग करने के हेतु आर्थिक क्षेत्र मे अपने अधिकारों का अधिकाधिक उपयोग करने के लिये विवश होना पड़ा। राज्य का यह कार्य युद्ध समाप्त हो जाने के बाद भी जारी रहा, क्योंकि विश्वयुद्धों के बीच के अशांत वर्षों मे अनिश्चित आर्थिक स्थिति से आर्थिक क्षेत्र मे राज्य का कार्य पूर्ववत् चलते रहना आवश्यक हो गया। १९३० मे व्यापार मे मदी आ जाने से प्रत्येक देश में बेरोजगारी की मात्रा मे अत्यधिक वृद्धि हो गयी। इससे बेरोजगारी को मुसीबतों को दूर करने के लिये राज्य का आर्थिक क्षेत्र मे प्रवेश करना आवश्यक हो गया। धीरे-धीरे यह माना जाने लगा कि राज्य की नीति का प्रमुख उद्देश्य देश में पूर्ण रोजगार की स्थिति पैदा करना तथा उसे बनाये रखना होना चाहिये। इसके लिये यह आवश्यक हो गया कि आर्थिक क्षेत्र मे योजनापद्धत कार्य किया जाय और अनेक दिशाओं मे आर्थिक व्यवस्था पर नियंत्रण रखा जाय। इन प्रकार देश की आर्थिक व्यवस्था मे राज्य का प्रभाव सर्वव्यापक बन गया है।

देश के आर्थिक नगरदन मे आधुनिक राज्य की कार्रवाइयो को निम्नलिखित भागों मे विभक्त किया जा सकता है—उद्योग का संचालन एवं नियंत्रण, मजदूरों के हितों

की रक्षा के लिये कार्य; विदेशी व्यापार के संचालन से सम्बन्धित कार्य, सामाजिक बीमा योजना सम्बन्धी कार्य, विभिन्न व्यक्तियों की आय में अधिक समानता लाने के सम्बन्ध में कार्य, बेरोजगारी और व्यवसाय-चक्र से सम्बन्धित कार्य और अतः में युद्ध के दौरान में और युद्ध के बाद किये गये कार्य।

राज्य और उद्योग (The State and Industry)—औद्योगिक क्षेत्र में राज्य के कार्यों पर विचार करने के लिये हमें निम्नलिखित तीन बातों पर विचार करना होगा—संचालन-कार्य (regulatory functions), एकाधिकार पर नियंत्रण (control of monopolies) और राष्ट्रीयकरण अथवा सरकार का स्वामित्व (nationalisation)।

उद्योगों की स्थापना के तरीकों के संचालन में और औद्योगिक कार्यों को चलाने में राज्य निरन्तर अधिक सक्रिय होता जा रहा है। किसी भी कारखाने को अपना उत्पादन कार्य आरम्भ करने से पहले सरकार से लाइसेन्स प्राप्त करना पड़ता है। यदि यह उद्योग ज्वाइंट स्टॉक कम्पनी के रूप में संगठित है तो इन कम्पनियों के विधान तथा कार्य कम्पनी-कानून (Company law) की व्यवस्था के अनुसार ही होने चाहिये। कारखानों के आकार-प्रकार कारखाना कानून (Factory Acts) की व्यवस्थाओं के अनुकूल होने चाहिये। यदि इन कारखानों को आवश्यक मशीनों या कच्चे माल का विदेशों से आयात करना हो या यदि उन्हें अपने माल का विदेशों को निर्यात करना हो तो उन्हें यह कार्य विनिमय नियंत्रण नियमों (Exchange Control Regulation) के अनुसार करना पड़ेगा। यदि हम केवल विभिन्न सरकारों द्वारा बनाये गये कारखानों से सम्बन्धित औद्योगिक नियमों की सूची भर तैयार करने लगे तो सैकड़ों पृष्ठ भर जायेंगे। इन नियमों के मुख्य उद्देश्य यह होते हैं कि (१) ऐसी कार-वाइयों को निषिद्ध घोषित कर दिया जाय तो जागरूक जनता अनुचित समझती है, (२) प्रतियोगिता के कुछ दुरुपयोगों अथवा दोषों को रोकना और (३) देश के औद्योगिक साधनों के विकास को उचित दिशा में सुनियोजित तरीके से आगे बढ़ाना।

दूसरे, राज्य ने अक्सर एकाधिकारी संगठनों के दुरुपयोग को नियंत्रित करने के लिये कार्रवाई की है। आधुनिक औद्योगिक संगठनों की एक प्रमुख विशेषता एकाधिकारी संगठनों (monopolistic organisation) का विकास है। वास्तव में प्रायः सर्वत्र स्वतंत्र प्रतियोगिता घटती-जा रही है और सामूहिक उत्पादन की वृद्धि से कुछ विशाल औद्योगिक कारखानों की स्थापना हो गयी है और इन विशाल कारखानों को यह लालच हो सकता है कि उपभोक्ता का शोषण किया जाय। इसीलिये राज्य को एकाधिकारी संगठनों द्वारा उत्पादित माल की कीमतें निश्चित करने और उनकी बिक्री की शर्तें निर्धारित करने के तरीकों को अपनाने के लिये विवश होना पड़ा है। कुछ देशों में एकाधिकारी संगठनों के व्यवसाय के तरीकों का अध्ययन करने तथा उनकी छानबीन

करने के लिये कानूनी-संस्थाओं की स्थापना की गयी है। अमेरिका में इसी प्रकार की एक संस्था सघीय व्यापार आयोग (Federal Trade Commission) की स्थापना हो चुकी है। एकाधिकारी संगठनों की तथा उद्योगों के संयुक्त संगठनों (combination) की स्थापना गैरकानूनी घोषित कर दी गयी है।

अतः, ऐसे उद्योगों की संख्या बढ़ती जा रही है, जिनकी व्यवस्था सरकार ने अपने हाथ में ले ली है। वर्तमान समय में उद्योगों का राष्ट्रीय-उद्योगों का राष्ट्रीयकरण कारण ही सबसे अधिक विवादग्रस्त प्रश्न है। अनेक कारणों से राष्ट्रीयकरण की माँग की जा रही है। उदाहरण के लिये समाजवादी दृष्टिकोण है कि उत्पादन के सभी साधनों पर राज्य का अधिकार होना चाहिये। इस समाजवादी दृष्टिकोण के अलावा भी उद्योगों के राष्ट्रीयकरण के समर्थन में अनेक कारण प्रस्तुत किये गये हैं। आधुनिक औद्योगिक संगठन की मुख्य प्रवृत्ति एकाधिकारी संगठन की ओर है। एकाधिकार के दोषों से और उसके बुरे प्रभाव को प्रायः सभी ने स्वीकार किया है। एकाधिकार की प्रवृत्ति पर नियंत्रण रखने के सभी परिचित तरीके इन बुराइयों को दूर कर सकने में असमर्थ रहे हैं। इसलिये यह कहा गया है कि इन बुराइयों को दूर करने के लिये सरकार के पास और कोई चारा नहीं रह गया है। इन बुराइयों को तभी दूर किया जा सकता है जब राज्य स्वयं एकाधिकार प्राप्त संगठनों को अपने हाथ में ले ले। तीसरे, कुछ उद्योग ऐसे हैं, जो फौजी दृष्टि से, देश की सुरक्षा की दृष्टि से तथा कुछ अन्य कारणों से विशेष महत्व के होते हैं। इसलिये यह कहा गया है कि राज्य इनके महत्व के आधार पर इनकी व्यवस्था अपने हाथ में ले ले। यह विभिन्न फौजी उद्योगों के लिये सही है जिनमें हथियारों तथा बारूद इत्यादि का उत्पादन किया जाता है। कुछ अन्य उद्योगों में यह देखा गया है कि उनके संगठन में सुधार करने तथा उनका विकास करने के लिये काफी बड़ी मात्रा में पूँजी लगाने की आवश्यकता है, परन्तु निजी रूप से चलाये जाने वाले उद्योगों की यह आवश्यकता पूरी नहीं हो पाती है। उद्योगपति इतनी पूँजी लगा सकने में असमर्थ होते हैं। बहुत कुछ अंश में यह बात हमारे कोयला उद्योग पर लागू होती है। ऐसी स्थिति में उद्योग में सुधार करने तथा उसका विचार करने के लिये राज्य का सक्रिय होना पड़ेगा और उद्योग को अपने हाथ में लेकर आवश्यक पूँजी लगानी पड़ेगी।

इससे स्पष्ट है कि ऐसी स्थितियाँ अनेक हो सकती हैं, जिनके आधार पर उद्योगों का राष्ट्रीयकरण किये जाने का समर्थन किया जा सकता है। परन्तु सरकार की इन प्रवृत्तियों की नीति का समर्थन किया जाना वास्तव में राज्य के कुशल और ईमानदार प्रशासन पर निर्भर करता है। जब तक सरकारी कर्मचारी ईमानदार और कुशल नहीं हैं तब तक राष्ट्रीयकरण की नीति नफरत नहीं हो सकती है। इसके साथ ही राष्ट्रीयकरण से अनेक नकारात्मक प्रभाव हो सकते हैं। उदाहरण के लिये राष्ट्रीयकरण किये गये उद्योगों की व्यवस्था सुचारु रूप से चलाने के लिये उपयुक्त संगठन किस प्रकार का होना

चाहिये ? साधारणतया सरकारी कार्पोरेशन स्थापित किये जाते हैं, जिसमें विशेषत और मजदूर तथा अन्य हितों के प्रतिनिधि शामिल होते हैं। इनको सरकार नियुक्त करने है। परन्तु यदि जिस उद्योग का राष्ट्रीयकरण किया गया है, उसका आकार-प्रकार आदर्श आकार-प्रकार से अधिक बड़ा है तो इससे उद्योग की कार्यक्षमता पर प्रतिकूल प्रभाव पड़ने की संभावना रहती है और ऐसे उद्योग की उत्पादन की लागत आदर्श स्थिति की लागत से अधिक हो सकती है। यदि इस प्रकार के सरकारी कार्पोरेशनों का प्रचुर सुचारु रूप से किया भी जाय तब भी एक ओर कठिनाई उत्पन्न हो जायगी। सरकारी अधिकारी जिन्हें उद्योग सम्बन्धी अपनी नीतियों के लिए विधानमंडलों को जवाब देना पड़ता है और अपनी नीतियों को उचित तथा सही नीति सिद्ध करना पड़ता है, उद्योग में खतरा लेने से या अधिक खतरा लेने से डरते हैं। अन्त में, अनुभव में यह सिद्ध हो चुका है कि यदि उद्योग का संचालन बड़े कार्पोरेशनों के द्वारा भी किया जाय, तब भी इससे श्रम-सम्बन्धों में सुधार होने की संभावना कम रहती है। श्रम-सम्बन्धों में पहले की अपेक्षा सुधार नहीं भी हो सकता है।

राज्य और श्रम (State and Labour)—आधुनिक राज्यों को मजदूरों के हितों की रक्षा करने के लिए भी अनेक कार्रवाइयाँ करने को विवश होना पड़ा है। प्रतियोगिता में किसी प्रकार का प्रतिबन्ध न लगाने पर मजदूरों के शोषण पर प्रतिबन्ध लगाया पड़ा है। इसीलिए राज्य में कारखाना-कानून (Factory law) पास किया है जिसमें एक निश्चित उम्र से कम बच्चों को कारखानों में नियुक्त करना निषिद्ध घोषित किया गया है, साथ ही कुछ परिस्थितियों में महिलाओं को भी कारखानों में काम नहीं रखा जा सकता है, काम के घण्टे निर्धारित कर दिए गए हैं और कारखानों में काम करने के लिए कुछ न्यूनतम सुविधाएँ प्रदान की गई हैं। मजदूरों के विभिन्न वर्गों को न्यूनतम मजदूरी निर्धारित कर दी गई है जिससे श्रम का दुरुपयोग अथवा शोषण न किया जाय और मजदूर अपने रहन-सहन का एक न्यूनतम स्तर बनाए रख सकें। इससे मजदूरों की ट्रेड यूनियनों को मान्यता दी गई है और अनेक बार उद्योग के मालिकों को मजदूरों के प्रतिनिधियों से मिलकर आपस में समझौता कर देने के लिए विवश किया गया है।

राज्य और समाज-सेवायें (The State and the Social Services)—अनेक देशों में राज्यों ने एक कदम और आगे बढ़ाया है। वह इस बात को निश्चित कर देना चाहता है कि प्रत्येक नागरिक को अपनी आवश्यकताओं से छुटकारा मिल जाय अर्थात् प्रत्येक नागरिक के अभाव की पूर्ति हो। यह कार्य 'समाज सेवा कार्य' के माध्यम से किया जा रहा है। राज्य ने सामाजिक बीमा योजना अपनायी है जिसमें सभी व्यक्तियों को डाक्टरों-चिकित्सा मुफ्त करने, बीमारी के समय नकद धन की सहायता देने, और बेरोजगार रहने पर बेरोजगारी का लाभ या भत्ता देने, बुढ़ापे में पेंशन पाने या किसी

कारण अयोग्य होने पर पेन्शन पाने की व्यवस्था की गई है। विधवा और अनाथों को भी राज्य से पेन्शन प्राप्त होती है। इन योजनाओं का उद्देश्य नागरिकों की गरीबी को कम करना और जीवन में आनेवाली अनेक विपदाओं के विरुद्ध सुरक्षा की व्यवस्था करना और रहन-सहन का न्यूनतम स्तर बनाये रखने की गारन्टी करना है।

राज्य और विदेशी व्यापार (The State and Foreign Trade)—देश के विदेशी-व्यापार में राज्य की दिलचस्पी का एक लम्बा इतिहास है। विदेशों से व्यापार करनेवाले व्यापारियों ने १६वीं और १७वीं सदी में काफी उन्नति की। यह सदीयों वास्तव में उनके लिए समृद्धिकाल थी। यह व्यापारी चाहते थे कि राज्य विदेशी व्यापार पर अपना नियंत्रण रखे जिसे हमारे देश के लिए व्यापार की अनुकूल स्थिति पैदा हो, हमारा देश विदेशों से आयात की अपेक्षा विदेशों को निर्यात अधिक कर सके। वह चाहते थे कि आयात पर कर लगाए जायें और निर्यात को विशेष सुविधाएँ दी जायें और इसके प्रति उदारता की नीति अपनाई जाय। उन दिनों राज्य ऐसा करते थे। बाद में इन व्यापारियों (Mercantilists) के विचारों की अनेक लेखकों ने कड़ी आलोचना की जिनमें आदम स्मिथ प्रमुख थे। १९वीं सदी के मध्य तक विदेशी व्यापार पर से धीरे-धीरे राज्य का नियंत्रण समाप्त हो गया। विदेशी व्यापार पर राज्य का नियंत्रण नहीं रहा परन्तु शीघ्र ही इसकी प्रतिक्रिया जोर पकड़ गई और जर्मनी तथा अमेरिका जैसे अनेक देशों में अपने उद्योगों को सुरक्षण देने की भावना बढ़ने लगी। १९२९ में व्यापार में मन्दी आने के बाद ब्रिटेन सबसे पहले इस भावना का शिकार हो गया। देश के उद्योगों को सुरक्षण देने के लिये राज्य विदेशी व्यापार में निरन्तर हस्तक्षेप करने लगे। इस हस्तक्षेप का उद्देश्य विदेशी व्यापार में घाटे की पूर्ति करना भी था यह घाटा निर्यात की मात्रा से आयात की मात्रा अधिक होने के कारण हुआ था जिससे वसूल की जानेवाली रकम की अपेक्षा भुगतान की रकम अधिक थी। युद्ध के समय और युद्ध के बाद अधिकतर देशों के भुगतान की स्थिति प्रतिकूल होने अथवा अन्य देशों से वसूल की जानेवाली रकम की अपेक्षा उनको भुगतान करने की रकम अधिक होने, आवश्यक कच्चे सामान तथा खाद्यान्न की पूर्ति में कमी होने और डालर की कमी होने के कारण राज्य को आयात नियंत्रण तथा विनिमय पर प्रतिबन्ध लगाने के तरीकों से देश के विदेशी व्यापार पर पूर्ण नियंत्रण रखना पड़ा।

राज्य और आय में असमानता (State and inequality of incomes)
 हम पहले एक अध्याय में आय तथा सम्पत्ति के वितरण में असमान वितरण के बारे में प्रश्नों पर विचार कर चुके हैं। सर्वत्र यह माना गया है कि देश में आय में असमानता की वजह बनने के लिए प्रजातन्त्र प्रणाली तथा व्यापारिक तरीकों का अपनाया प्रत्येक राज्य में प्रचलित है। इन देशों की पूर्ति के लिए निम्नलिखित तरीकों को अपनाया

गया है—(१) आय पर प्रगतिशील-कर (Progressive taxation) लगाना, (२) उत्तराधिकार प्राप्त करने पर सम्पत्ति में प्रगतिशील कर (Death duty) लगाना और (३) संग्रहीत आय का विशेषकर धनियों से संग्रह की गई आय का समाज सेवा के द्वारा समाज के निम्न वर्ग में वितरण। आय के इस पुनर्वितरण की निश्चय ही कुछ सीमाये हैं। यदि आय-कर की दर काफी ऊँची निश्चित की जाती है, तो इससे बचत करने की प्रवृत्ति पर प्रतिकूल प्रभाव पड़ता है और पूँजी निर्माण में बाधा पड़ जाती है। यह संभव है कि आय-कर का भार अधिक होने से धनियों की कमर ही टूट जाय। इसके साथ ही कर की दर इतनी ऊँची होने से यह संभव है कि लोग असली आय की रकम प्रकट ही न करे और विशेषकर ऐसे देशों में जिनमें नैतिकता का विशेष प्रभाव नहीं है। इस प्रकार आय छिपाने की प्रवृत्ति काफी जोर पकड़ सकती है। ऐसी स्थिति में सारी आर्थिक व्यवस्था में ही असमानता फैल जायगी, क्योंकि ईमानदार कर्म-दाताओं को अधिक आय कर देने से काफी नुकसान उठाना पड़ेगा, जब कि वे ईमान कर दाताओं को दिन दूनी रात चौगुनी तरकीबें हाती जायगा।

राज्य और युद्ध (The State and the War)—जिस प्रकार आधुनिक युद्ध होते हैं और उनका संचालन किया जाता है उससे राज्यों को देश के आर्थिक जीवन पर अपना पूर्ण नियंत्रण रखने को विवश होना पड़ा है। युद्ध को ऐसी आवश्यकताये होती हैं, जिनकी पूर्ति के लिए यह नियंत्रण किसी प्रकार नष्ट न हो सके। आधुनिक युद्ध व्यापार-स्वतंत्रता (Laissez faire) के सिद्धान्त के आधार पर नहीं लड़ा जा सकता है। यदि युद्ध का सफल संचालन करने के लिए आर्थिक व्यवस्था का पूर्ण संगठन करना है तो राज्य के लिए देश की आर्थिक व्यवस्था पर अपना पूर्ण नियंत्रण रखना परमावश्यक होगा। इस प्रकार आधुनिक राज्यों ने शांतकाल में उत्पादन में लगे हुए साधनों को युद्ध-काल के उपयुक्त उत्पादन की ओर खींचने के लिए कीमतों पर नियंत्रण रखने तथा राशनिंग व्यवस्था लागू करने की नीति अपनायी। इस नीति का एक कारण उक्त स्थिति के फलस्वरूप पैदा होनेवाली मुद्रा-विस्तार की स्थिति के प्रभाव को रोकना भी रहा है। राज्य को नये विनियोगों का इस प्रकार संचालन करना पड़ता है जिससे उनको युद्ध काल के उपयुक्त उत्पादन में लगाया जा सके। इसी उद्देश्य से राज्य विदेशी व्यापार और विदेशी विनिमय साधनों (Foreign Exchange resources) पर भी अपना नियंत्रण रखता है।

युद्ध समाप्त हो जाने के बाद भी कुछ समय तक ऐसी स्थिति रहती है जिसमें इस प्रकार का नियंत्रण बनाये रखना आवश्यक हो जाता है। इसका पहला कारण यह है कि यदि इस प्रकार का नियंत्रण युद्ध समाप्त होते ही खत्म कर दिया जाय तो देश की आर्थिक व्यवस्था में भारी गड़बड़ी पैदा हो जायगी। दूसरे, युद्ध समाप्त होने के बाद उन सभी साधनों को जिनसे युद्ध का सामान तैयार किया जा रहा था, एक सुनियोजित तरीके से

शांतिकालीन उत्पादन की ओर आकृष्ट करना पड़ेगा। तीसरे, युद्ध काल में जिन अनेक वस्तुओं का अभाव रहता है, वह युद्ध समाप्त हो जाने के बाद भी विद्यमान रहता है, इसलिए युद्ध समाप्त हो जाने के बाद काफी समय तक राशनिंग तथा कीमतों पर नियंत्रण रखने की व्यवस्था लागू रखनी पड़ती है। अन्तिम, युद्ध के समय जमा नकद रकम और उपभोक्ताओं की बढ़ी हुई माँगों से युद्ध के बाद कुछ समय तक मुद्रा-विस्तार में वृद्धि होने की आशंका रहती है। इसलिए युद्धकाल के दबाव के कारण अपनाये गये अनेक नियंत्रण सम्बन्धी उपायों को युद्ध समाप्त होने के बाद भी लागू रखना पड़ता है और अन्तर इन उपायों को अधिक मुस्तैदी से लागू करने की आवश्यकता होती है।

✓ **राज्य और व्यवसाय-चक्र (The State and the Trade Cycle)**— दो युद्धों के बीच की अवधि में विभिन्न देशों में बेरोजगारी अत्यधिक बढ़ जाने से इन राज्यों की सरकारों को बेरोजगारों की सहायता देने तथा व्यवसाय की चक्रीय घट-बढ़ (cyclical fluctuations) को रोकने के लिए अनेक तरीकों का इस्तेमाल करना पड़ता है। व्यवसाय-चक्र की इस घट-बढ़ के सम्बन्ध में हम पर्याप्त जानकारी प्राप्त कर चुके हैं, इसलिए हम व्यवसाय-चक्र के विरुद्ध संघर्ष में सरकार के योगदान का महत्व समझ सकते हैं। अब यह बात अधिकाधिक मानी जाने लगी है कि सरकार अपनी मुद्रा-नीति तथा बजट-नीति का व्यवसाय-चक्र की गति-विधि रोकने में सफल उपभोग कर सकते हैं। इस दिशा में मुद्रा-नीति के महत्व को बहुत पहले ही मान्यता प्रदान की जा चुकी है। १९३० के पश्चात् बजट-नीति का महत्वपूर्ण योग भी स्पष्ट हो गया है। मंदी का कारण क्रियाशील माँग (effective demand) का अभाव है। यदि सरकार अपने करो में कमी कर दे और व्यय में वृद्धि कर दे तो इस अभाव को रोका जा सकता है। समृद्धि-काल (boom) में सरकार को अपने करो की दर बढ़ा देनी चाहिए और अपने व्यय में कमी कर देनी चाहिए। यदि जनता पूँजी लगाने में हिचकिचाती है और विनियोग की ओर से उदासीन होने लगती है तो राज्य विभिन्न तरीकों से सरकारी पूँजी लगाकर इस खाई को पाट सकता है। राज्य बहुत से सार्वजनिक निर्माण कार्य आरम्भ कर सकता है।

राज्य और आर्थिक नियोजन (The State and Economic Planning)— वर्तमान समय में हम सभी योजना बनानेवाले हैं या बनाने में जागे जा रही हैं कि कुछ आधारभूत आदर्शों की पूर्ति के लिए राज्य कुछ आर्थिक योजनाएँ तैयार करे। नियोजन का अर्थ है किसी विशेष उद्देश्य की पूर्ति के लिए उपयुक्त साधनों को संगठित करना। यदि हम किसी स्थान की यात्रा करना चाहते हैं तो पहले हम अपनी यात्रा की विस्तृत रूपरेखा तैयार कर लेनी पड़ती है, अर्थात् हम यह पता लगाते हैं कि किन-किन समय खाना होनी है, टिकट खरीदने में और ऐसी-वैसी बातें करने हैं, जिससे यात्रा सुगम और सुखद हो सके। आर्थिक नियोजन का अर्थ है

उद्देश्यों की पूर्ति के लिए सभी उपलब्ध साधनों को संगठित करने तथा उनका उपयोग करने का एक तरीका है। आधुनिक राज्यों से इस प्रकार योजनाओं की अपेक्षा की जाती है।

इस सम्बन्ध में आगे विचार करने से पहले इस प्रश्न का उत्तर जानना जरूरी है कि क्या देश के साधनों का विकास करने के लिए यह आवश्यक है कि राज्य योजना तैयार करे? नियोजन की आवश्यकता ही क्या है? क्या नये

नियोजन की आवश्यकता।

व्यवसाय चलाने की स्वतंत्रता की आधुनिक प्रणाली और उसकी शीघ्र प्रभावित होनेवाली विक्री-कीमत निर्धारित करने की विधि से सभी वांछित उद्देश्यों की पूर्ति नहीं हो सकती

है? विक्रय-मूल्य निर्धारित करने की स्वतंत्र विधि के अनेक महत्वपूर्ण लाभ हो सकते हैं। साधारण परिस्थितियों में इस विधि से उन अनेक उद्देश्यों की पूर्ति हो सकती है, जिन्हें हम चाहते हैं। परन्तु जब आर्थिक स्थिति में अनेक बड़े-बड़े और द्रुत परिवर्तन हो रहे हों, या ऐसे परिवर्तन करने की आवश्यकता पूरी करनी हो तो इनका जो प्रभाव पड़ेगा उसको कीमत निर्धारित करने की अनियन्त्रित प्रणाली नहीं संभाल सकती है और इस प्रणाली से ऐसे द्रुत परिवर्तन किये जा ही सकते हैं। यह बात विशेष रूप से उन देशों पर लागू होती है जिनकी आर्थिक व्यवस्था विकसित नहीं हुई है। ऐसे देशों के लिये यह आवश्यक है कि उनके द्रुत-विकास की व्यवस्था की जाय। इस दिशा में निजी उद्योग आवश्यक खतरा उठाकर आगे बढ़ने में असफल हो सकते हैं और प्रायः असफल रहे हैं। दूसरे, निजी उद्योगों के द्वारा आर्थिक विकास से होने वाले लाभ का समाज के विभिन्न वर्गों में समान वितरण नहीं हो पाता है। यह बात निश्चित रूप से नहीं कही जा सकती है कि कीमत निर्धारित करने की स्वतंत्र विधि से देश की राष्ट्रीय आय का जनता के सभी वर्गों में सतोषजनक वितरण हो सकेगा। इसके विपरीत इस विधि से समाज में आय में तथा सम्पत्ति के वितरण में जो असमानता फैली है वह आँख खोल देने के लिए काफी है। जनता की निरन्तर विकसित सामाजिक चेतना अब इस प्रकार की गंभीर आर्थिक असमानता को सहने के लिये तैयार नहीं है और जनता के बहुत बड़े अंश की मांग है कि राज्य ही समाज के सब उपलब्ध साधनों पर नियंत्रण रखे, जिससे समाज के विभिन्न वर्गों में राष्ट्रीय आय का उपयुक्त वितरण किया जा सके।

राज्य को आर्थिक योजना क्यों तैयार करनी चाहिये, इसका एक तीसरा कारण भी है। कीमत निर्धारित करने की स्वतंत्र विधि सामूहिक बेरोजगारी की समस्या को हल करने में असफल रही है। प्रत्येक व्यक्ति इस बात से सहमत है कि १९३० के दौरान मे सामूहिक बेरोजगारी की जो भयंकर स्थिति पैदा हो गई थी उसकी पुनरावृत्ति न हो। अनेक लोगों ने यह राय प्रकट की है कि प्रत्येक व्यक्ति को पूर्ण रोजगार देने के लिये राज्य को देश में उपलब्ध साधनों के विकास के लिए आर्थिक योजना तैयार करनी चाहिये।

इसके साथ ही अब प्रायः प्रत्येक आर्थिक दृष्टि से अविकसित देश में यह सोचा जाने लगा है कि आर्थिक साधनों के सुनियोजित विकास की अत्यन्त आवश्यकता है। पहले से ही योजनावद्ध न किये गये निजी उद्योगों द्वारा ऐसे देशों का विकास जिस गति से सम्भव हो सकता है, वह अब अपर्याप्त समझा जाने लगा है। इन अविकसित देशों ने विकास की दिशा में बहुत देर में कदम उठाया है और अब वह चाहते हैं कि अगले कुछ वर्षों में ही विकास की वांछित स्थिति को प्राप्त कर लें। यह राज्य अपनी जनता के रहन-सहन के स्तर को उस स्तर तक ऊँचा उठाना चाहते हैं जो वर्तमान मान के अनुसार उपयुक्त स्तर कहा जा सकता है। इसलिए इन देशों की आर्थिक-व्यवस्था में इतने बड़े पैमाने पर तथा इतनी तेजी से परिवर्तन करने की आवश्यकता है जो निजी उद्योगों द्वारा कभी सम्भव नहीं हो सकता है। इस दिशा में अनेक ऐसे अज्ञात खतरे हैं और अनेक ऐसे अज्ञात क्षेत्रों तथा साधनों का उपयोग करने की आवश्यकता है कि निजी व्यवसायी कभी भी इस कार्य को पूरा नहीं कर सकते हैं। वह अपने तत्सम्बन्धी कार्यक्रम को ही तैयार नहीं कर सकते। देश का आर्थिक विकास इस गति से होना चाहिए जिससे सम्बन्धित पूँति, सम्बन्धित कीमत तथा लागत के पूरे ढाँचे में भी तेजी से व्यापक परिवर्तन आ जाय। ऐसी परिस्थितियों से देश के सभी उपलब्ध साधनों के विकास की योजना राज्य द्वारा तैयार किये जाने की माँग को काफी बल मिल जाता है।

प्रत्येक आर्थिक योजना का किसी एक उद्देश्य या अनेक उद्देश्यों से सम्बन्ध रहता है। यह आशा की जाती है कि आर्थिक योजना द्वारा इन उद्देश्यों की पूर्ति की जा सकेगी। दूसरे, चूँकि नियोजन का अर्थ साधनों को संगठित करना है इसलिए नियोजनकर्ता को सभी उपलब्ध साधनों का पूर्ण ज्ञान होना चाहिए। साथ ही इन साधनों का उपयोग करने की विधि का भी पूर्ण ज्ञान होना चाहिए। आर्थिक योजना तैयार करने के लिए हमें अपने उद्देश्य की स्पष्ट रूप-रेखा तैयार कर देनी चाहिए और तब उपलब्ध साधनों की जानकारी प्राप्त करनी चाहिए। साथ ही नियोजन में यह स्पष्ट है कि हम ने हम योजना तैयार करने के लिए, कार्यान्वित करने के लिये, प्रोत्साहित करने के लिए और प्रत्येक निजी तथा पथक योजनाओं, व्यवसायों तथा उद्योगों को प्रोत्साहित करने के लिए एक केन्द्रीय संस्था होगी।

उद्देश्यों में बहुत-कुछ सुधार करना पड़ेगा। यह बहुत संभव है कि इन देशों में बेकार पड़े हुए श्रम का उपयोग करने के लिये उत्पादक साज-समाज की पर्याप्त पूर्ति न हो। इसलिये पूर्ण रोजगार के उद्देश्य में थोड़ा परिवर्तन करना पड़ेगा। अन्तिम, यह संभव है कि देश में व्याप्त आर्थिक असमानता को कम करने के उद्देश्य से इन सभी उद्देश्यों को परस्पर मिलाकर एक संयुक्त रूप दे दिया जाय। वास्तव में वर्तमान युग में आर्थिक असमानता और सामाजिक न्याय अत्यन्त आवश्यक समझे जाते हैं और इन दो उद्देश्यों की पूर्ति के लिये सावधानी से निर्धारित की गयी नीति प्रायः सभी योजनाओं का अभिन्न अंग होती है। इसलिये इनमें से प्रत्येक उद्देश्य की पूर्ति वांछित है और प्रायः सर्वत्र योजना तैयार करनेवाले इन विविध उद्देश्यों के उचित समन्वय के आधार पर कार्य करते हैं, वह किसी उद्देश्य पर कम और किसी पर अधिक जोर देकर योजना को एक सुमंगलित रूप दे देते हैं। विभिन्न उद्देश्यों में से वांछित उद्देश्य का निर्वाचन केवल आर्थिक नियोजन ही विशेषता नहीं है। यह आर्थिक व्यवस्था से सम्बन्धित प्रत्येक निश्चय में निहित रहती है। इन उद्देश्यों में से वांछित उद्देश्य का निर्वाचन एक तो देश की उस समय की आर्थिक स्थिति पर निर्भर करता है और दूसरा उस देश की जनता के प्रति दृष्टिकोण पर निर्भर करता है।

किसी भी प्रकार की आर्थिक व्यवस्था में आर्थिक नियोजन किया जा सकता है। जीवादी तथा गैर-पूँजीवादी सभी देशों में आर्थिक योजनाएँ लागू की जा सकती हैं। एक विशेष राजनीतिक दल या संगठन द्वारा नियंत्रित देश में आर्थिक जीवन के हर पहलू पर राज्य का कड़ा नियंत्रण रहता है। इससे योजनाओं को लागू करने में सहायता मिलती है। ऐसी व्यवस्था में एक सर्वशक्तिमान् केन्द्रीय संस्था होती है, जो देश की पूरी आर्थिक व्यवस्था पर पूर्ण नियंत्रण रखती है। इस प्रकार के संगठन में विभिन्न नीतियों का परस्पर पूर्ण सामंजस्य रहता है और सफल नियोजन के लिये उन सभी तरीकों का आसानी से प्रयोग किया जा सकता है, जिनकी आवश्यकता प्रतीत होती है। आर्थिक योजनाओं को सफलतापूर्वक लागू करने की दिशा में इस प्रकार के एकदलीय अधिनायकवाद में चाहे कितनी ही विशेषताएँ हों इसमें उन कुछ आवारभूत मान्यताओं का त्याग कर दिया जाता है जिनको अन्य देश अपने लिये अमूल्य समझते हैं। इस प्रकार की व्यवस्था में निजी स्वतंत्रता को तथा जनता के अन्य जनतंत्रीय अधिकारों को खतरा रहता है, इसका कोई कारण नहीं कि जनतंत्रीय व्यवस्था में आर्थिक योजनाएँ सफल न हों। वह निश्चय सफल हो सकती है। इसमें सदेह नहीं कि जनतंत्रीय शासन-व्यवस्था में आर्थिक नियोजन अवश्य जटिल होता है और उक्त अधिनायकवाद की अपेक्षा इस व्यवस्था

में योजना को कार्यान्वित करने के लिये सरकार तथा जनता से अधिक सहयोग, सक्रियता तथा त्याग की अपेक्षा की जाती है। इसके लिये इस बात की आवश्यकता है कि जिस उद्देश्य की पूर्ति करना चाहते हो और उसके लिये जो कुछ त्याग करना पड़े उसे जनता स्वेच्छा से स्वीकार करे।

इससे आर्थिक योजना के निर्माण के महत्व पर बहुत कुछ प्रकाश पड़ जाता है।

इससे देश अपने साधनों का परस्पर सुसम्बन्धित विकास कर ^(१) नियोजन के गुण। सकता है और कम से कम समय के अन्दर जनता के रहन-सहन ^(२)

^(३) के स्तर को ऊँचा उठाया जा सकता है। इससे सामूहिक वरोजगारी की पुनरावृत्ति को रोका जा सकता है, प्रतियोगिता की प्रणाली में होनेवाली समाज-विरोधी वरवादी को दूर किया जा सकता है और आय तथा सम्पत्ति के वितरण में अधिक समानता लाई जा सकती है। परन्तु इन विशेषताओं के साथ ही नियोजन के खतरो और कठिनाइयों की भी जानकारी प्राप्त कर लेनी चाहिये। पहले, केन्द्रीय सस्था

द्वारा आर्थिक नियोजन का अर्थ है एक जटिल प्रशासन ^(४) नियोजन के ^(१) व्यवस्था की स्थापना जिससे कार्य शीघ्र सम्पन्न होने के बजाय खतरे। काफी समय लग जाने की संभावना बनी रहती है। और

१- कागजी-घोड़े दौड़ाने से उत्पन्न होनेवाली दफ्तरों की सभी बुराइयों का सामना करना पड़ता है। दूसरे, इस प्रकार के नियोजन से योजना के सम्बन्ध में निर्णय करने का अधिकार केन्द्रीय सस्था के हाथ में केन्द्रित हो जाते हैं और इससे जनतन्त्रीय अधिकारों को खतरा पहुँच सकता है। ^(३) ४ उपभोक्ता के रूप में इससे हमारी ^(४) उपभोग सम्बन्धी निर्वाचन स्वतन्त्रता का हनन होता है। इसमें यह भी खतरा निहित

उच्च अधिकारी वर्ग की इस अकुशलता से देश के आर्थिक संगठन के एक बड़े भाग का कार्य ठप पड़ सकता है।

इसलिये आधुनिक राज्य बड़ी द्विविधा में है। सामाजिक प्रक्रियाएँ बहुत जटिल हैं और यदि उनका निराकरण नहीं किया जायगा तो वह ऐसी बुराइयों को जन्म दे सकती हैं जिसे मानव की निरन्तर विकासोन्मुख चेतना सहन करने को तैयार नहीं है।
वर्तमान समय में कुछ आधारभूत मान्यताओं के प्रति जागरूकता बढ़ गयी है और उन पर जोर दिया जाने लगा है। इन बुराइयों को दूर करने और इन आधारभूत मान्यताओं की प्राप्ति के लिये यह आवश्यक हो गया है कि राज्य इसमें हस्तक्षेप करे और कोई आर्थिक योजना तैयार करे।
परन्तु योजना को कार्यान्वित करने के लिये नोकरशाही (bureaucracy) का सहारा लेना पड़ेगा और इसकी तमाम बुराइयों का सामना करना पड़ेगा, साथ ही वैयक्तिक स्वतन्त्रता की हानि होने का भी सदैव खतरा बना रहेगा।

अध्याय ५१

समाजवाद

(Socialism)

इस पुस्तक में हमने वर्तमान सामाजिक व्यवस्था के अन्तर्गत आर्थिक समस्याओं का अध्ययन किया है। परन्तु आजकल प्रायः सभी देशों में बहुत से लोग वर्तमान सामाजिक व्यवस्था से असन्तुष्ट हैं और वे उसका पुनर्संगठन करना चाहते हैं। पुनर्संगठन के पक्ष में सबसे अधिक महत्वपूर्ण प्रस्ताव समाजवाद का है। जब से रूस में पचायती या समाजवादी सरकार की स्थापना हुई है, तब से समाजवाद के सिद्धान्तों का व्यावहारिक महत्व हो गया है। इस अध्याय में हम समाजवाद के कुछ सिद्धान्तों का अध्ययन करेंगे।

समाजवाद क्या है? (What is Socialism?)—समाजवादी लेखक समाजवाद की निश्चित परिभाषा के सम्बन्ध में एकमत नहीं हैं। परन्तु अधिकांश परिभाषाओं में कुछ मूल बातें एक समान हैं। समाजवाद का अर्थ यह है कि/उत्पादन के साधनों पर पूरे समाज का स्वामित्व या अधिकार रहता है। पूँजीवादी प्रणाली में उत्पादन के साधनों पर (जैसे—भूमि, खदानें, कारखाने, रेलें इत्यादि) थोड़े से लोगों का अधिकार रहता है और वे उनसे अधिकतम लाभ प्राप्त करने का प्रयत्न करते हैं। परन्तु समाजवादी व्यवस्था में इस प्रकार के व्यक्तिगत अधिकार नहीं होते हैं। उत्पादन के साधनों पर राज्य का सामूहिक रूप से अधिकार होता है और राज्य उनसे पूरे समाज के लिये अधिकतम लाभ पाने का प्रयत्न करता है। फल यह होता है कि सम्पत्तिहीन लोगों की जो बहुत बड़ी समस्या होती है, उसका शोषण थोड़े से लोग नहीं कर पाते हैं। डा० तुगनबारानोवस्की (Dr. Tugan-Baranowsky) के मतानुसार समाजवाद का सार यह है कि उनके अन्तर्गत समाज के किसी व्यक्ति का

मार्क्सवाद और समाजवाद (Marx and Socialism)—यद्यपि समाज-वादी विचारधारा का इतिहास बहुत पुराना है, परन्तु चलन में समाजवादी आन्दोलन कार्ल मार्क्स के नाम के साथ जोड़ा जाता है। उदाहरण के लिये इंग्लैण्ड में कार्ल मार्क्स से बहुत पहले राबर्ट ओवन (Robert Owen) ने स्वेच्छा से सगठित ऐसे समाज की कल्पना की थी, जिसमें सारी सम्पत्ति पर सबका समान अधिकार रहेगा और उससे जो भी उपज अथवा आय होगी वह उस समुदाय के प्रत्येक सदस्य में बराबर बाँट दी जायगी। फ्रांस में चार्ल्स फोरियर (Charles Fourier) के विचार भी इसी प्रकार के थे। इन लेखकों को स्वप्नदर्शी समाजवादी (Utopian Socialists) कहा जाता था। आधुनिक समाजवाद मार्क्स और एंगेल्स के समय से प्रारम्भ होता है, जिन्होंने अपना कम्युनिस्ट घोषणा-पत्र (Communist Manifesto) सन् १८४८ में प्रकाशित किया। इस घोषणा-पत्र में मार्क्स और एंगेल्स ने पूँजीवाद के उद्भव का इतिहास बतलाया। मार्क्स ने इतिहास की भौतिकवादी मीमांसा की ओर उसी के आधार पर अपनी विचारधारा बाँधी। पूरे सामाजिक और राजनीतिक इतिहास का आधार विभिन्न आर्थिक वर्गों का संघर्ष रहा है। जहाँ कहीं भी समाज विभिन्न आर्थिक वर्गों में विभक्त रहता है उनमें अपने अपने हितों के लिये आपस में संघर्ष अनिवार्य रूप से होता है। यह संघर्ष अनेक सामाजिक तथा राजनीतिक घटनाओं को जन्म देते हैं, जिनसे देश का इतिहास बनता है। समाज का विभिन्न आर्थिक वर्गों में विभाजन देश की उत्पादन प्रणाली के कारण होता है। समाज में वर्ग-व्यवस्था हमेशा से प्रचलित रही है। प्राचीन युग में गुलाम, साधारण जनवर्ग (Plebian) और उच्च वर्ग (Patrician) थे। मध्ययुग में गुलाम, किसान, सैनिक और सामन्त होते थे। इन वर्गों के स्वार्थों में हमेशा संघर्ष होता रहता था और इसी संघर्ष ने वर्तमान सामाजिक तथा राजनीतिक व्यवस्था को जन्म दिया। इस दिशा में अन्तिम महत्वपूर्ण उत्थान पूँजीपति वर्ग का हुआ। इस वर्ग की उत्पत्ति सम्पत्ति को वृद्धि तथा बाजार के विस्तार के कारण हुई। पूँजीवादी वर्ग (bourgeoisie) की उत्पत्ति हुई और इस वर्ग ने सामन्त वर्ग (feudal lords) को समाप्त कर दिया। इस वर्ग की उत्पत्ति से अनेक महत्वपूर्ण सामाजिक तथा आर्थिक परिवर्तन हुए और यही परिवर्तन पूँजीवाद का सार है।

परन्तु पूँजीवाद के अन्दर ही कुछ ऐसी बातें मौजूद हैं कि उनसे ऐसी स्थिति पैदा होगी कि यह समाप्त हो जायगा। यह अपने पतन के कारणों को स्वयं जन्म देता है।

इस प्रणाली ने समाज को दो प्रमुख भागों में बाँट दिया है—

पूँजीवाद का पतन

अवश्यम्भावी है।

एक पूँजीपति वर्ग और दूसरा मजदूर वर्ग, और जैसा पहले कहा जा चुका है, इन दो वर्गों में संघर्ष होना अवश्यम्भावी है। मार्क्स का विश्वास था कि पूँजीवाद में दो ऐसी प्रमुख

प्रवृत्तियाँ हैं जिनसे उसका अन्त निश्चित है। पहली प्रवृत्ति यह है कि उत्पादन और धीरे-धीरे एक छोटे से वर्ग के हाथ में एकत्रित होती जाती है। बड़े-बड़े उद्योग

और कारखाने स्थापित^(२) होंगे और वह छोटे-छोटे उद्योगों को निगल जायेंगे। दूसरी प्रवृत्ति यह होगी कि मजदूर वर्ग की सख्या बढ़ती जायगी और साथ ही उनकी गरीबी भी बढ़ती जायगी। चूँकि उत्पादन के साधन एक छोटे से वर्ग के हाथ में एकत्रित होते जायँगे इसलिये लोग अधिकाधिक सख्या में मजदूर होते जायँगे। मजदूरवर्ग की सख्या बढ़ने के साथ ही साथ समाज व्यवस्था में एक प्रवृत्ति यह भी देखने में आयेगी कि धनी वर्ग के^(३) हित-साधन के लिये निर्धन तथा निम्नवर्ग का शोषण किया जायगा। अतः मजदूरवर्ग विद्रोह करेगा और पूँजीवादी वर्ग को समाप्त कर देगा। पूँजीवादी नियन्त्रण समाप्त कर देने के बाद उत्पादन के सब साधनों पर राज्य का अधिकार हो जायगा और सरकार तथा^(४) उद्योग का परिचालन मजदूरवर्ग के हित में होगा। तब एक वर्गहीन समाज की उत्पत्ति होगी। वर्तमान परिस्थितियों के अनुसार इस प्रकार के समाज का संगठन अवश्य होगा।

सामाजिक व्यवस्था का विश्लेषण मार्क्स ने इसी प्रकार किया है। इस पर कुछ टीका की जा सकती है। इसमें सन्देह नहीं कि पूँजीवाद के विकास से उत्पादन का केन्द्रीकरण हुआ है। परन्तु उद्योगों के केन्द्रीकरण से उसके स्वामित्व का केन्द्रीकरण नहीं हुआ है। यद्यपि छोटे-छोटे व्यवसायियों की सख्या घट रही है, परन्तु सम्मिलित पूँजी के सिद्धान्त के कारण बड़े-बड़े उद्योगों में छोटे-छोटे लोग भी हिस्से खरीद सकते हैं। पूँजीवाद के विकास से मजदूरवर्ग एकदम गरीब नहीं हुआ है। इसमें सन्देह नहीं कि आय में बहुत अधिक असमानता है। परन्तु मार्क्स के समय से यह असमानता बहुत अधिक नहीं बढ़ी है।

इसी बीच में समाजवादी विचारधारा से सम्बन्धित कई मत और उन मतों के अनुसार कई दल हो गये। एक सामूहिक विचारधारा पहले से थी ही जिसके अनुसार उत्पादन के साधनों पर राज्य का अधिकार माना गया, परन्तु फ्रांस में इसके अलावा एक और क्रान्तिकारी आन्दोलन का प्रचार हुआ। इस नये आन्दोलन को मजदूर सघवाद

(Syndicalism) कहते हैं। यह समाजवाद और

मजदूर सघवाद। मजदूर सघवाद (Trade Unionism) का सम्मिश्रण

है। इसके अनुसार उद्योगों पर राज्य का अधिकार न होकर प्रत्येक उद्योग का नियंत्रण और प्रबन्ध मजदूर सघों (Syndicates or Trade Unions) के हाथ में होगा। इस तरह स्थानीय उद्योगों पर स्थानीय मजदूर सघों का अधिकार होगा और राष्ट्रीय उद्योगों पर राष्ट्रीय मजदूर सघों का अधिकार होगा। इस प्रकार राज्य स्वतन्त्र विकेन्द्रित इकाइयों का एक ढीला-ढाला सघ मात्र होगा। मजदूर सघवाद वर्तमान व्यवस्था को खत्म करने के लिये हड़ताल, ध्वंस तथा गुप्त तोड़-फोड़ इत्यादि उपायों पर विश्वास करता है।

इंग्लैण्ड में भी एक समाजवादी मत का विकास हुआ है। इस मत के अनुसार उत्पादन के सब साधन राज्य के अधिकार में रहने चाहिये। परन्तु उद्योगों का

कारीगर सघवाद। उद्योग में काम करनेवाले सब प्रकार के मजदूरों के साथ में

रहेगा। इस सघ में मजदूर, इंजीनियर, मैनेजर इत्यादि सब विभागों के लोग रहेगे। इस प्रकार रेलों के लिये एक रेलवे सघ होगा। इस विचारधारा को कारीगर सघवाद (Guild Socialism) कहते हैं और यह मजदूर सघवाद तथा सामूहिकवाद का सम्मिश्रण है ॥

तीसरी विचारधारा के लोगोंने अपने को विकासवादी समाजवादियों से पृथक् सिद्ध करने के लिये कम्यूनिस्ट नाम दिया। कम्यूनिस्टों का विश्वास था कि समाजवाद को बलपूर्वक तत्काल स्थापित किया जा सकता है। सोशलिस्टों

कम्यूनिज्म। अथवा समाजवादियों के विपरीत कम्यूनिस्ट राजनीतिक प्रजातंत्र, आम मतधिकार और बहुमत के आधार पर शासन-

प्रणाली में विश्वास नहीं करते थे यद्यपि रूस ने सन् १९३६ में इन बातों को ग्रहण किया। कम्यूनिस्ट हिंसात्मक क्रांतिद्वारा जनसत्ता स्थापित करना चाहते हैं। इनकी आय की वितरण प्रणाली भी समाजवाद की अन्य विचारधाराओं से कुछ भिन्न है। इनका कहना है कि प्रत्येक व्यक्ति से उसकी योग्यता के अनुसार लेना चाहिये और प्रत्येक व्यक्ति को उसकी आवश्यकतानुसार देना चाहिये।

सोविएट रूस (Soviet Russia)—रूस में जो कम्यूनिस्ट व्यवस्था लागू की गयी है उसका वर्णन करना भी आवश्यक है। १९१७ में रूस में कम्यूनिस्टों के हाथ

(1)

में राजसत्ता आई। उन्होंने सबसे पहले भूमि का राष्ट्रीयकरण किया। किसानों की भूमि उन्हीं के हाथों में रहने दी गयी परन्तु उसमें यह शर्त रूस का कम्युनिज्म। थी कि अपना अतिरिक्त उत्पादन उन्हें राज्य को देना पड़ेगा।

सन् १९१९ तक खानों, कारखानों, बैंक, यातायात और

विदेशी व्यवसाय का पूरी तरह राष्ट्रीयकरण कर दिया गया। परन्तु शीघ्र ही इनके सम्बन्ध में कुछ कठिनाइयाँ पैदा हुईं। भूमि का राष्ट्रीयकरण करने की नीति लागू करने से उत्पादन घट गया और लोग चोरी-चोरी क्रय-विक्रय करने लगे। सरकार को विदेशों से रेल-सम्बन्धी तथा अन्य प्रकार की मशीनें मिलनी बन्द हो गयी। पुराने मैनेजरो और कारखानों के टेक्निकल विशेषज्ञों ने भी सरकार को सहयोग देना बन्द कर दिया। उत्पादन व्यवस्था इतनी लचर हो गयी कि कुछ समय के लिये सरकार को अपनी नीति में परिवर्तन करना पड़ा। एक नयी आर्थिक नीति (New Economic Policy) ग्रहण की गई। किसानों को अपना अतिरिक्त उत्पादन बेच सकने की रियायत दी गयी। गृह-उद्योग तथा छोटे-छोटे कारखानों में लोगों को उत्पादन-सम्बन्धी निजी स्वामित्व दिया गया, विदेशी कारखानों और स्वदेशी तथा विदेशी मिश्रित कारखानों अथवा मिश्रित पूँजी की कम्पनियों को (जैसे कि लीना की सोने की खानें हैं) भी रियायतें दी गयीं। यह नीति १९२८ तक लागू रही और उस वर्ष से फिर नीति में बड़े-बड़े परिवर्तन किये गये। इसके बाद वास्तव में आर्थिक-नियोजन का युग आरम्भ हो गया। उद्योग तथा कृषि की वृहद् उन्नति के लिये बड़े-बड़े कार्यक्रम बनाये गये। एक पंचवर्षीय योजना तैयार की गयी और इसमें बड़े-बड़े उद्योगों, कोयला, बिजली, मशीनों और ट्रेक्टरों के निर्माण तथा वृहद् उत्पादन पर विशेष रूप से ध्यान दिया गया। सन् १९२९ में कृषि के सम्बन्ध में एक नई नीति ग्रहण की गयी, जिसका उद्देश्य सामूहिक मोती का प्रचार करना था। भूमि और जानवरों को बड़े-बड़े सामूहिक कृषि-फार्मा को माँग दिया गया और उन्हें ट्रेक्टर तथा कृषि की अन्य मशीनें इत्यादि दी गयीं। बहुत से किसानों ने इसका विरोध किया परन्तु उनका दमन करके इस नीति को कार्यान्वित किया गया। सन् १९३३ में दूसरी पंचवर्षीय योजना लागू की गयी। इन योजना का प्रथम उद्देश्य छोटे-छोटे कारखानों को बढाना तथा उपभोग की वस्तुओं का उत्पादन बढ़ाना था। कम्युनिज्म की जो कमी प्रारम्भ में हुई थी उसे इस प्रकार पूरा किया गया। सन् १९३५ में गवर्नाल की व्यवस्था का अन्त कर दिया गया।

के स्त्री-पुरुषों को ऊँची-ऊँची तनखाहे दी जाती है। रूस में आय की असमानता उतनी ही अधिक है जितनी कि सारे ससार के किसी भी पूँजीवादी देश में हो सकती है। कुछ लोगों का कहना है कि यह बात वास्तविक कम्युनिस्ट सिद्धान्त के विरुद्ध है। परन्तु यह बात सही नहीं है। मार्क्स ने कहा था कि समाजवाद की प्रारम्भिक अवस्था में काम के गुण और मात्रा के अंतर में अनुपात में मजदूरी की दरों में भी अंतर रहेगा। जब उत्पादन इतना बढ़ जायगा कि सबके उपभोग के लिये काफी वस्तुएँ हो जायँगी और जब लोग सामाजिक वर्गों को भूल जायँगे, तब कम्युनिस्ट का वह सिद्धान्त प्रचलित किया जाय जिसमें प्रत्येक व्यक्ति को उसकी आवश्यकतानुसार देने की बात कही गयी है। परन्तु आय में असमानता होते हुए भी इस प्रणाली की श्रेष्ठता इस बात में मानी जाती है कि पूँजीवादी व्यवस्था के समान इसमें सम्पत्ति अथवा अनुपाजित आय नहीं है तथा बिना काम किये किसी को कुछ आय भी नहीं प्राप्त होती।

समाजवादी राज्य में मूल्य का अर्थ (Value in a Socialistic States)— कुछ वर्ष पहले कुछ अर्थशास्त्रियों ने समाजवादी आर्थिक व्यवस्था के अन्तर्गत मूल्य के आधार का प्रश्न उठाया। मूल्य और वितरण के सम्बन्ध में अर्थशास्त्रियों के जो सिद्धान्त हैं, क्या वे समाजवादी अर्थ-व्यवस्था में भी लागू होते हैं? प्रतियोगितापूर्ण आर्थिक व्यवस्था में बाजार में वस्तुओं तथा साधनों की जो कीमतें रहती हैं, उनके अनुसार उत्पादक अपनी नीति निश्चित करते हैं। प्रत्येक उत्पादक केवल उतना उत्पादन करेगा, जिससे उसकी सीमांत लागत कीमत के बराबर रहे। विभिन्न साधनों का विभिन्न उद्योगों में इस प्रकार वितरण होगा कि उनकी वास्तविक सीमांत औसत कीमतों के बराबर होगी और यदि व्यक्तिगत सीमांत वास्तविक उत्पत्ति तथा सामाजिक सीमांत वास्तविक उत्पत्ति में अन्तर नहीं है, तो प्राप्त साधनों से अधिकतम तृप्ति प्राप्त हो सकती है। परन्तु जैसा कि प्रोफेसर माइसेस¹ ने बतलाया है, समाजवादी आर्थिक व्यवस्था में उत्पादन के सब साधनों पर राज्य का अधिकार रहेगा और उन साधनों का स्वतन्त्र बाजार नहीं रहेगा। अतएव उत्पादन के साधनों का स्वतन्त्र बाजार न रहने से उनकी कीमतें निश्चित नहीं की जा सकती। स्वतन्त्र कीमतों के न होने से लागत का खर्च तथा कीमतों का हिसाब नहीं लगाया जा सकता।

बाद में इस विवाद में डा० एच० डी० डिकिन्सन, लेगे, टेलर आदि लेखकों ने भाग लिया। पूँजीवादी प्रथा में हमेशा अधिकतम तृप्ति या उपयोगिता पर जोर नहीं दिया जाता। मार्शल और पीगू के ग्रन्थों से बहुत पहले यह बात प्रकट हो गयी है कि सामाजिक सीमान्त वास्तविक उत्पत्ति में और व्यक्तिगत सीमांत वास्तविक उत्पत्ति में बहुत से अंतर होते हैं। फिर बाजार में प्रचलित कीमतों के आधार पर हमेशा उत्पादन के सम्बन्ध में सही निश्चय नहीं कर सकते। प्रतियोगितापूर्ण व्यवस्था के अन्तर्गत जो

¹ Socialism by Ludwig Von Mises.

कीमते प्रचलित होती हैं, वह उपभोक्ताओं की वर्तमान आयों के आधार पर निश्चित होती है। इसलिये वे उत्पादन की व्यवस्था को पथभ्रष्ट कर देती हैं, और धनी वर्गों की आराम की वस्तुओं पर अधिक ध्यान दिया जाता है और गरीब वर्गों की आवश्यकता की वस्तुओं के उत्पादन पर उतना ध्यान नहीं दिया जाता। पूँजीवादी व्यवस्था में ब्रह्मवादी और अयोग्यता को भी काफी स्थान मिलता है। सन् १९०८ में वेरोन नामक इटली के एक अर्थशास्त्री ने कहा था कि सिद्धांत की दृष्टि से समाजवाद में हिसाब के आधार पर निश्चित की गई कीमतें (accounting prices) उतनी ही महत्वपूर्ण होती हैं, जितनी कि पूँजीवाद में बाजार में प्रचलित कीमतें। उन्होंने विभिन्न वर्गों के समीकरणों द्वारा यह सिद्ध कर दिया कि समाजवादी व्यवस्था में भी साधनों का वितरण विभिन्न उद्योगों में उसी प्रकार किया जा सकता है जिस प्रकार पूँजीवादी व्यवस्था में होता है। डिकिन्सन, आस्कर, लेगे, डरविन तथा अन्य कई अर्थशास्त्रियों का मत भी इसी प्रकार का है। 'कीमत किसी संगठन विशेष के ऊपर निर्भर नहीं रहती है। माइसेस (Mises) ने भ्रम से कीमत निश्चित करने की क्रिया के सार को उस रूप विशेष से मिला दिया है, जो पूँजीवादी व्यवस्था में प्रकट होता है।' समाजवादी अर्थ-व्यवस्था में स्वतंत्र बाजार न होने से कोई मूल कठिनाई उत्पन्न नहीं होती है। साधनों के वितरण के सम्वन्ध में हिसाब लगाने के लिये कीमतों का अनुमान स्वीकार किया जा सकता है। प्रत्येक साधन की मुद्रा के रूप में एक अनुमानित कीमत मानी जा सकती है। उदाहरण के लिये जैसा कि पूँजीवादी देशों में होता है, केन्द्रीय योजना के अधिकारी बाजार में प्रचलित कीमतों को आधार मान सकते हैं। तब वे अधिकारी माँग और पूर्ति की सूची के आधार पर तथा कुछ प्रयोगों के आधार पर सही कीमतें निश्चित कर सकते हैं। यदि वस्तु की माँग पूर्ति से अधिक है, तब उस वस्तु का उत्पादन और उसकी माँग बढ़ानी पड़ेगी। तब नयी कीमतों की सूची बनेगी और उत्पादन की मात्रा में परिवर्तन हो जायगा। इस प्रकार के प्रयोगों के आधार पर एक नया साम्य स्थिर हो जायगा, जिस पर माँग और पूर्ति बराबर हो जायगी। प्रतियोगितापूर्ण अर्थ-व्यवस्था में इस रीति के अनुसार कीमतें निश्चित की जाती हैं।

अधिकांश लोगों की आवश्यकता पूर्ति के लिये किया जायगा। इस प्रकार उत्पादन की एक निश्चित मात्रा से तुष्टि की अधिक मात्रा प्राप्त होगी। अतः, पूँजीवाद में उत्पादन की प्रणाली सुव्यवस्थित नहीं होगी। उसमें सकट आते रहते हैं। परन्तु समाजवादी व्यवस्था में दीर्घकालीन योजनाओं द्वारा व्यवसाय-चक्रों के परिवर्तनों पर पूँजीवाद की अपेक्षा अधिक अच्छा नियंत्रण रखा जा सकता है। वर्तमान समाज में पूर्ण प्रतियोगिता के फलस्वरूप जो खतरे और अनिश्चित परिस्थितियाँ उत्पन्न होती हैं, वे समाजवाद में बहुत कम हो जायँगी। प्रतियोगितापूर्ण व्यवस्था में जो बरबादी होती है, वह भी समाप्त हो जायगी।

समाजवादी व्यवस्था में इन गुणों के साथ-साथ कुछ दोष भी हैं। प्रोफेसर पीगू (Prof. Pigou) ने इस बात को स्वीकार किया है कि समाजवादी अर्थ-व्यवस्था में लागत हिसाब (accounting costs) समाजवाद की कठिनाइयों के आधार पर साधनों का आदर्श बंटवारा हो सकता है, परन्तु उनका मत है कि व्यावहारिक रूप में इसमें बड़ी-बड़ी कठिनाइयाँ उत्पन्न होगी। इस समस्या को हल करने के लिये बहुत से विलक्षण बुद्धिमानों की आवश्यकता होगी। दूसरे, क्या समाजवाद में उत्पादन का संगठन अपनी योग्यतम अवस्था में स्थिर रह सकता है ? प्रतियोगितापूर्ण व्यवस्था में हानि के डर से अथवा लाभ के लालच से उत्पादक सतर्क रहते हैं और उनकी योग्यता बनी रहती है। परन्तु समाजवादी व्यवस्था में किसी कारखाने के मैनेजर को एक निश्चित वेतन मिलेगा। यदि उसके कारखाने में नुकसान होगा तो उसका भार सारे देश पर पड़ेगा। इसलिये कारखाने के प्रबन्ध में वह सतर्क रहने की परवाह नहीं करेगा। समाजवादी व्यवस्था में यह बात कमजोरी का कारण बन सकती है। परन्तु सोवियत रूस में इस कठिनाई को हल करने के लिये कई उपाय किये गये हैं, प्रतिद्वन्द्विता की भावना का प्रचार, सार्वजनिक सम्मान, सार्वजनिक भर्त्सना इत्यादि की व्यवस्था से वहाँ यह कठिनाई हल कर ली गयी है।

दूसरी कठिनाई पूँजी एकत्रित करने की सही दर निश्चित करने में होगी। केन्द्रीय योजना समिति का निर्णय तो बिना किसी आधार के और इच्छानुसार होगा। इसलिये संभव है कि गलत दर से पूँजी एकत्रित करने के कारण आर्थिक व्यवस्था को हानि पहुँचे। परन्तु साथ ही यह भी सही है कि पूँजीवादी व्यवस्था में उपभोक्ताओं की द्रवता पसन्दगी के आधार पर व्याज की दर निश्चित की जाय, वह उतनी सही न हो, जितनी कि योजना समिति द्वारा निश्चित की हुई दर। चौथी कठिनाई विभिन्न पदों के लिये उपयुक्त व्यक्तियों के चुनने में सम्बन्ध में होगी। इस सम्बन्ध में पूँजीवादी व्यवस्था में भी कोई आदर्श रीति नहीं है। परन्तु उसमें एक तरीका है, जिसके द्वारा योग्य और उपयुक्त मिल जाते हैं, यद्यपि यह तरीका अपूर्ण है। परन्तु समाजवादियों ने भी कोई

सबसे अच्छी रीति नहीं निकाली, जिससे पदों के योग्य उपयुक्त व्यक्ति मिल सके और लोगों की योग्यता तुरन्त पहचानी जा सके।

परन्तु समाजवाद की कठिनाइयों की चर्चा करने का यह अर्थ नहीं है कि समाजवाद ही स्थापना असंभव है। वास्तविक निर्णय आदर्श पूंजीवाद और कट्टर समाजवाद के बीच में नहीं है। पूंजीवाद के समर्थकों के मतानुसार पूंजीवाद से जो खूबियाँ प्राप्त हो सकती हैं, वास्तव में वह प्राप्त नहीं हुई हैं। इसलिये हम केवल अपूर्ण प्रतियोगितापूर्ण आर्थिक व्यवस्था और कठिनाइयों से लदी हुई समाजवादी व्यवस्था के बीच तुलना कर सकते हैं और यह तुलना हमेशा पूंजीवादी व्यवस्था के पक्ष में नहीं जाती है।

